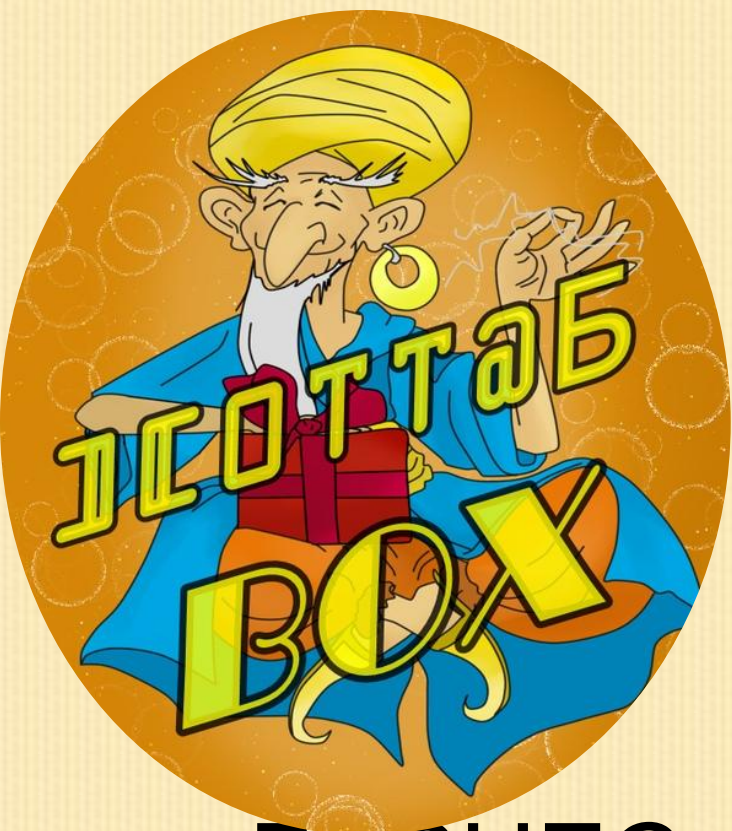


Магазин подарков

«Хоттаб Вох»
«Не теряй время.»

*Дари близким
счастье.»*



БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ
МАГАЗИНА ПОДАРКОВ

НАША КОМАНДА

Генеральный директор

Балыбердина Дарья Владимировна

Креативный отдел

Балыбердина Светлана Владимировна



Главный бухгалтер

Сахарова Мария Владимировна



Креативный отдел

Синяков Иван Александрович



Отдел продаж

Шапоренко Илья Денисович



Рекламный отдел

Рыжков Дмитрий Сергеевич



Рекламный отдел

Горемыкина Вероника Андреевна



АКТУАЛЬНОСТЬ

В крупных мегаполисах и небольших городах всегда будет существовать спрос на подарки, особенно в честь таких праздников как Новый год, день рождения, 8 Марта, 23 Февраля, 14 февраля и так далее. Подобный спрос во многом создаётся искусственно. Под влиянием рекламы и пропаганды потребительского образа жизни люди осаждают торговые центры накануне значимых праздников. Если человек никому ничего не дарит, это считается дурным тоном. Традиция дарить подарки очень сильна во многих странах и имеет глубокие корни, поэтому спрос на подарочную продукцию был, есть и будет всегда.

В преддверии каждого праздника супермаркеты и магазины заполнены огромным количеством людей ищущих, что-то "стоящие" для своих родных и близких. И поэтому чаще всего выбор подарков вызывает затруднения. Сложности возникают с ограниченностью выбора товара и ценой.

В современном мире мы каждый день изучаем и познаем множество нового и интересного. И сфера подарков не обошлась без новшеств. Как часто мы стараемся выбрать оригинальный подарок и как часто это, оказывается, сделать так трудно! Что-то уже было подарено на другие даты, что-то не подходит для одаряемого человека, что-то неуместно в этой ситуации...

Много причин, которые делают процесс поиска сюрприза невообразимо долгим. Что же делать в такой ситуации? Где взять действительно стоящий презент? Ответ есть – это боксы с подарками.

АКТУАЛЬНОСТЬ

Как можно догадаться из названия, box с подарками – это такая коробочка, в которой собрано множество презентов для вашего близкого человека.

На территории Ялуторовска и Ялуторовского района магазинов с такой специализацией нет. Да, есть множество цветочных салонов, где делают букеты из конфет, цветов, мягких игрушек, есть магазины глеевых шаров, которые так же делают различные фигуры, оформления и букеты, но они все занимаются со спецификой лишь своего товара.

Мы предлагаем открыть современный и модернизированный магазин Хоттаб-Box, который будет специализироваться на изготовлении подарочных боксов.

Новизна нашего проекта в том, что бокс является универсальным, оригинальным и доступным по цене подарком. Ну и конечно же ещё то, что вы сами будете решать, как будет укомплектован ваш бокс.

А так же для удобства наших клиентов параллельно с открытием магазина начинает работу и интернет-магазин. Где наши клиенты смогут быстро и доступно ознакомиться с ассортиментом и совершить онлайн - покупку с доставкой подарка адресату или забрать заказ самостоятельно.

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА:

открытие в городе Ялуторовске магазина подарочных боксов «Хоттаб Вох» и обеспечение жителей города Ялуторовска и Ялуторовского района качественной подарочной продукцией.

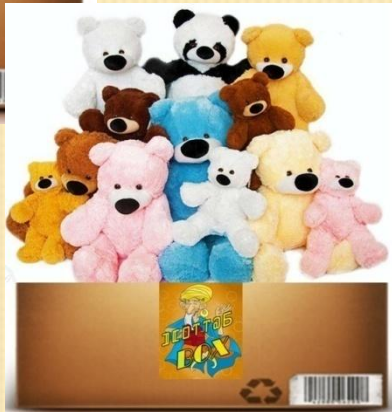
ЗАДАЧИ:

1. Разработка бизнес- стратегии по открытию и функционирование магазина подарочных боксов
2. Подготовка и оформление нормативных документов для работы магазина.
3. Подготовка и представление продукции и рекламы для скорейшего развития магазина.
4. Расширение ассортимента продукции и географии работы магазина.
5. Получение прибыли.

ТОВАРЫ

Наши товары подразделяются тематически на 10 групп и по цене на 5 групп (500 руб., 1500 руб., 3000 руб., 5000 руб., 15000 руб.).

Мягкий ВОХ



ТОВАРЫ Деловой ВОХ



Новогодний ВОХ



ВОХ на День Рождения



ТОВАРЫ

Мужской ВОХ



Женский ВОХ

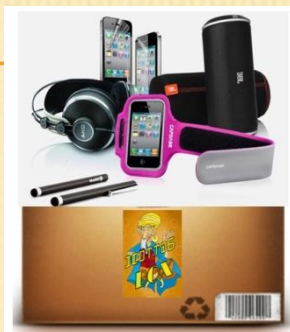


Детский ВОХ



ТОВАРЫ

ТЕХНО ВОХ



СЛАДКИЙ ВОХ



ШКОЛЬНЫЙ ВОХ



ГЕОГРАФИЯ МАГАЗИНА

Наш магазин подарков будет располагаться в одном из павильонов ТЦ «Купеческий Ряд» по адресу г. Ялutorовск ул. Свободы, 177стр.1.

Так как посещаемость ТЦ большая у нас увеличивается процент посещения магазина клиентами, что позволит увеличивать товарооборот.



ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ.

Регистрация ЗАО	20000 руб.
Аренда помещения	20000 руб.
Зарплата всей команды (7 человек)	первоначально по 15000 рублей. – 105000 руб.
Налоги (32,5% от заработной платы)	34125 руб.
Стол, стулья и оргтехника	50000 руб.
Разработка сайта	0 руб. (В команде есть хороший программист)
Реклама	15000 руб.
Итого:	244125 руб.
Стоимость самих подарков и аксессуаров составляет примерно 60% от стоимости бокса. Т.Е. если 244125 руб. – это 40%, то 60% - это 366187 руб. Т.к. основную закупку будем производить 1 раз в 2 недели, то нам понадобится 50 % от этой стоимости	183093 руб.
стартовый капитал	427218 руб.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

Для открытия магазина «Хоттаб Вох» планируется взять займ в банке под 10-20% - годовых на 2 года.

В среднем ежемесячный платеж составит 22785 руб.

ОБОРОТ ТОВАРА И ДЕНЕГ. ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ. ОКУПАЕМОСТЬ ПРОЕКТА.

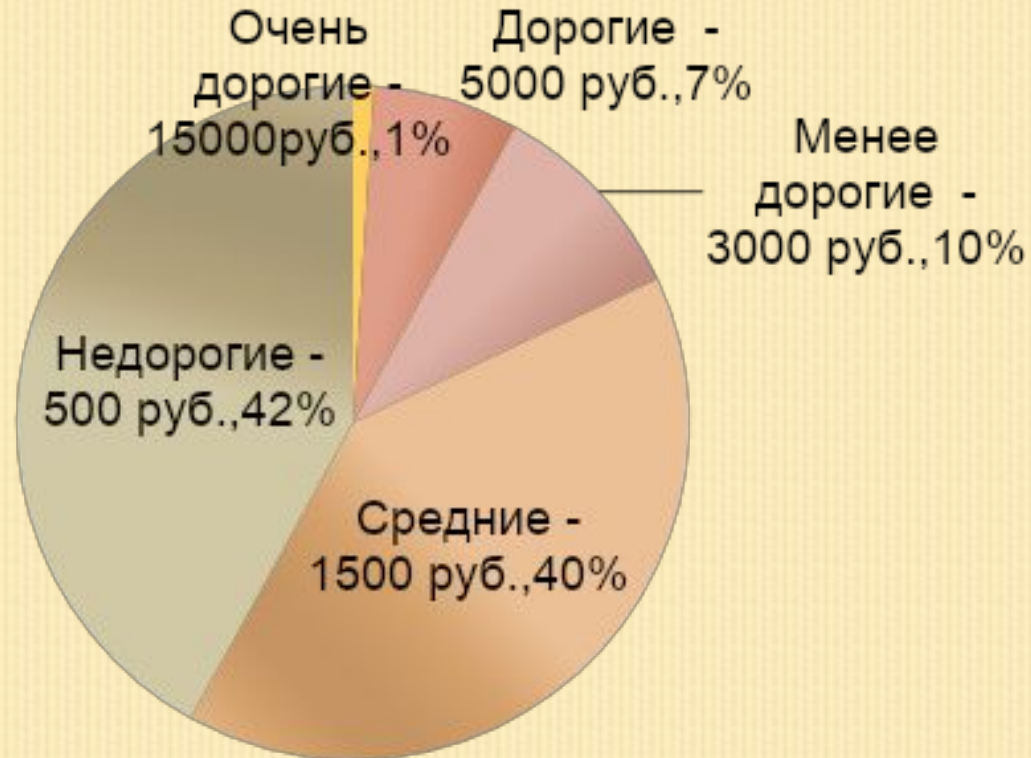
Посчитаем затраты за месяц.

аренда помещения	20000 руб.
зарплата сотрудников	105000 руб.
налоги	34125 руб.
реклама	10000 руб.
Стоимость товара и аксессуаров	366187 руб.
Выплата по кредиту	22785 руб.
Итого	558097 руб.

За год это составит **$558097 * 12 = 6697164$ руб.**

Это необходимый годовой товарооборот для
успешного развития дела.

СОЦПРОС



Т.е. если ориентироваться на стоимость средних подарков, то в год нужно продать: $6697164 \text{ руб.} / 1500 = 4465$ подарков
 $4465 / 12 = 372$ подарка в месяц, 12 подарков в день.

ОКУПАЕМОСТЬ МАГАЗИНА

В Ялуторовске и Ялуторовском районе проживает около 40 тыс. человек. $4465/40000 * 100\% = 11\%$. Это значит, что если каждый десятый человек 1 раз в год приобретет у нас подарок, то мы вполне реально выйдем на нужный нам товарооборот.

Используя соц.сети, поток клиентов можно увеличить до 15%.

Если $40000 * 15/100\% = 6000$ подарков в год.

6000 подарков * 1500 руб.(средняя цена) = 9000000 руб. При таком товарообороте годовая выручка составит 9 миллионов.

Найдем прибыль: $9000000 - 6697164 = 2302836$ руб. в год.

Рентабельность составит 34,4%.

Это значит, что мы спокойно отдадим кредит (427218 руб.) в первой половине года, а оставшиеся деньги пойдут на повышение оплаты команды и расширение нашего подарочного дела

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И ИХ

№	Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Неустойчивость спроса на продукцию	средняя	средняя	Постоянное обновление ассортимента, сезонные обновления товарного предложения, использование маркетинговых инструментов
2	Резкое падение платежеспособности аудитории	низкая	средняя	Пересмотр ценовой политики, сокращение издержек, более точечная работа с клиентом, активная работа в социальных сетях
3	Усиление конкуренции на рынке	низкая	средняя	Расширение уникального ассортимента, использование маркетинговых инструментов
4	Повышение арендной платы	низкая	средняя	Заключение договора аренды на длительный срок с фиксированной платой в рублях
5	Риски, связанные с человеческим фактором/трудности с персоналом	низкая	низкая	Прописывание всех аспектов деятельности в трудовом договоре, обеспечение всех условий для комфортной работы, поиск новых кадров
6	ЧС, природный катаклизм, катастрофа техногенного характера	низкая	высокая	Страхование, использование сигнализации

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате реализации нашего бизнес-плана мы получим качественно новый тип услуг по продаже подарочной продукции на рынке нашего города и района, что позволит магазину быстро развиваться и привлечь внимание покупателей, так как данная услуга будет экономить их время на поиск и комплектацию подарков. Кроме того открытие магазина позволит создать новые рабочие места. Привлечь для комплектования подарочных боксов мастеров, специализирующихся на производстве сувенирной продукции с тематикой нашего региона.



***«Не теряй время.
Дари близким
счастье.»***