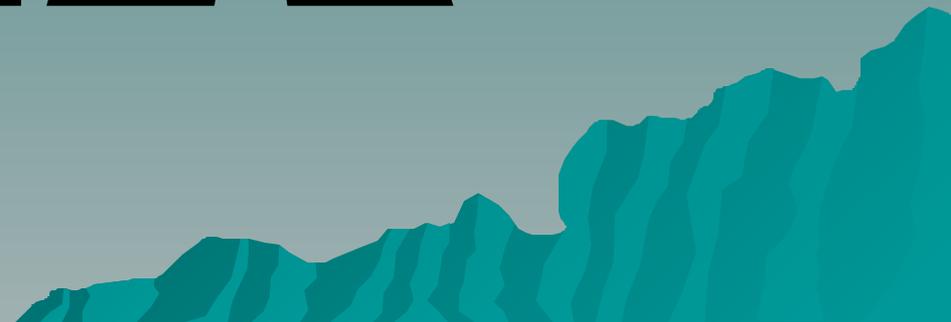


Компьютерный магазин

НА



Резюме

- ◆ **Цель:** создание магазина компьютерной техники “НА” в г. Караганде.
 - ◆ **Срок окупаемости:** около 2 лет.
 - ◆ **Форма собственности:** ООО.
- 

Сведения о компании

- ◆ Магазин “NA” будет работать с 9 до 21 часа. Изучив примерный бизнес-план компьютерного магазина, мы приходим к выводу, что для открытия такого предприятия потребуется 160 м² площади, включая складские помещения. Торговая точка будет открыта на территории нового торгового центра, строящегося в центре города.
- ◆ **“NA” будет оказывать следующие виды услуг:**
- ◆ консультирование клиентов в торговом зале, на сайте и по телефону;
- ◆ продажа компьютерной техники и аксессуаров;
- ◆ подготовка и демонстрация клиентам сравнительных характеристик продукции;

Среда для бизнеса

- ◆ Анализ рынка города показывает, что уровень конкуренции в данной сфере в Краснодаре соответствует средним показателям по стране. Привлечь покупателей удастся тем, кто сочетает умение сформировать ассортимент с низкими ценами. К тому же офлайн магазины конкурируют с онлайн-магазинами, у которых затраты много ниже. Как следствие, на рынке появляются торговые точки, сочетающие в себе офлайн и онлайн.
- ◆ В этом случае на витрину выставляется только часть товаров, а остальной ассортимент можно посмотреть в терминале, который выставлен в торговом зале. Информация в терминале дублирует информацию, указанную на сайте магазина. Как правило, в зале не выставляются наиболее габаритные товары. В любом случае современный интернет магазин не может существовать без полноценного сайта, на котором представлены реализуемые товары, их характеристики, фотографии и цены.
- ◆ Магазин "Прогресс" будет реализован как в онлайн-, так и в офлайнпространстве. Предприятие должно состоять из крупного склада, торгового зала, где представлен ходовой ассортимент, и сайта, информация которого дублируется на терминале в зале.

- ◆ Торговая точка будет ориентирована на непрофессионалов, которые покупают готовую технику. Комплектующие, необходимые опытным пользователям и мастерам для сборки, ремонта и модернизации техники в больших количествах закупаться не будут. Планируется приобрести лишь наиболее востребованные из них.
- ◆ Маркетинговые исследования показывают, что более 50% доходов магазинам компьютерной техники приносят расходные материалы – бумага, картриджи, магнитные диски. Если исходить из 100 покупателей в день, то 90 из них совершат покупку в среднем на сумму 200 рублей, а 10 на сумму в среднем 3 тыс. рублей. Следовательно, доход в месяц составит 900 тыс. рублей, а в год – 10 809 тыс. рублей. Это притом что цены при проникновении на рынок планируется установить на 5-10% ниже рыночных, а повышение наценки должно происходить постепенно

◆ **Оперативный план**

- ◆ Опираясь на типовой *бизнес-план компьютерного магазина*, приходим к выводу, что для реализации задуманного нам потребуется:
- ◆ взять помещение в аренду, площадью не менее 150 м², и сделать ремонт;
- ◆ купить домен, хостинг и разработать сайт;
- ◆ закупить оборудование и мебель (стеллажи, стойки, компьютеры и т.д.)
- ◆ закупить товар;
- ◆ запустить рекламную компанию.

◆ **План по трудовым ресурсам**

- ◆ Кадровый вопрос для компьютерного магазина имеет решающее значение, поскольку большинство покупателей имеют слабое представление о приобретаемом товаре. Важно не только склонить клиента к покупке, но и качественно проконсультировать.
- ◆ Введение покупателя в заблуждение о свойствах товара, обычно случающееся по некомпетентности, – это антиреклама, которую нельзя исправить положительной информацией в СМИ. Компетентный персонал увеличит продажи и поможет сформировать доверие клиентов, которые будут возвращаться снова и снова, а также расскажут друзьям и знакомым о магазине.
- ◆ Обеспечить самые низкие цены в городе даже на входе нам будет сложно, поэтому важно не упустить сервис. Как следствие, продавцов должно быть достаточно для качественного консультирования клиентов.

- ◆ На начальном этапе потребуются набрать следующих специалистов:
- ◆ администратор – 2 чел.;
- ◆ продавцы-консультанты – 8 чел.;
- ◆ кассир – 2 чел.;
- ◆ сотрудники службы доставки – 2 чел.;
- ◆ оператор – 2 чел.;
- ◆ водитель – 2 чел.;
- ◆ бухгалтер – 1 чел.;
- ◆

◆ **Финансовый план**

- ◆ аренда помещения и коммунальные расходы – 800 тыс. тг;
- ◆ ремонт – 200 тыс. тг;
- ◆ заработная плата – 3 500 тыс. тг;
- ◆ основные средства – 200 тыс. тг;
- ◆ оборотные средства – 3 700 тыс. тг;
- ◆ сайт и реклама – 200 тыс. тг;
- ◆ прочие расходы – 150 тыс. тг;
- ◆ непредвиденные расходы – 100 тыс. тг.
- ◆ **Итого:** 8 850 тыс. тг.

- ◆ Составленный бизнес-план компьютерного магазина показывает, что вложения окупятся к концу первого года, если плановое число покупателей удастся привлечь сразу.
- ◆ Для получения более точной картины по своему региону нужно скачать бизнес-план компьютерного магазина и провести анализ с учетом конкурентной среды на конкретном рынке.