

# Оружейный магазин в г.Микунь

**Выполнила ученица 7А СОШ №2**

**Беляева Арина**



**Оружие – это такой товар, который нельзя просто приобрести для личного пользования в ближайшем магазине или рынке, для этого нужно пройти специальную комиссию и получить разрешение на его ношение и использование.**

На сегодняшний день в России существует такая тенденция: владельцы магазинов с оружием – это, как правило, бывшие сотрудники военной службы и министерства внутренних дел, иногда бизнесмены с большим стажем. Причина в том, что такие люди обладают необходимыми и важными связями, с которыми можно без лишних проблем получить разрешения и лицензию управления внутренних дел для торговли оружием.

# Требования к помещению

- Магазин должен иметь площадь не менее 120 кв.м., что позволит правильно разместить весь ассортимент товаров, при этом заинтересовать покупателей и дать им возможность ознакомиться со всей продукцией.
- Необходимо обязательное присутствие пожарной и охранной сигнализаций, с выходом на пульт центрального наблюдения вневедомственной охраны ОВД. Также она должна работать от автономного генератора электрического тока, что позволит не прекращать работу замков, сигнализации и камер при отключении электропитания.
- Расположение в магазине специальной комнаты-склада продаваемого оружия имеет несколько серьёзных требований:-отсутствие каких-либо проёмов кроме дверного-наличие прочной двойной двери с сложным замком-материал, из которого должна быть изготовлена дверь: первая-металлическая, вторая- в виде большой стальной решётки.

# Ассортимент оружейного магазина

- Ассортимент любого магазина всегда ориентируется на целевую аудиторию покупателей. Если планируете основным направлением выбрать охоту, то необходимо преобладание различных охотничьих оружий, боеприпасов и прочих аксессуаров, специальной одежды, приспособлений. Для продажи оружия в целях средства самообороны граждан, ассортимент магазина должен состоять из пневматических и холодных оружий, баллончиков, электрошокеров. Всегда полезными в продаже будут всякая мелочь по уходу и эксплуатации оружия, сейфы для хранения огнестрельного оружия, экипировка, подарочные модели. С развитием магазина ассортимент может изменяться, опираясь уже на спрос покупателей.

# Подготовка профессионального персонала

- Прибыльность и качество магазина во многом зависит от работы персонала, то есть обычного человеческого фактора. Развивать оружейный бизнес невозможно без работников следующих специальностей: Продавцы-консультанты — люди, знающие о продаваемом товаре всё, умеющие общаться с клиентами, выгодно презентовать товар, собрать и разобрать любую модель предоставляемого магазином оружия. Администратор – сотрудник, обеспечивающий контроль над магазином, отвечающий за работу персонала и решение всех организаторских вопросов. Охранник — сотрудник, отвечающий за безопасность предприятия, должен иметь лицензию на ношение оружия, отличную физическую подготовку, способен быстро реагировать и решать проблемы. Маркетолог — сотрудник, занимающийся рекламной деятельностью, продвижением магазина. Уборщица.

# Рекламная кампания и ее значимость

- Как писалось ранее, лучше иметь профессионального маркетолога для продвижения магазина. Это необходимо, потому что продаваемый товар достаточно специфичен, а значит и его реклама отличается от всей другой массы маркетинговых штучек. Здесь не подойдет размещение баннеров, объявлений по телевидению и радио. Наиболее правильным по опыту других бизнесменов признан способ размещения информации о магазине в специализированных изданиях или создание собственной брошюры, содержащей полезную информацию об ассортименте, акциях, помощи клиентам и их отзывы. С этой же целью стоит создать официальный сайт и группу с социальных сетях.

# Перспективы открытия оружейного магазина

- главные перспективы открытия оружейного магазина – это рентабельность. Прибыль от такого необычного и специфичного бизнеса может быть различной, в зависимости от расположения торговых точек и выстроенной торговой стратегии. Если говорить о среднестатистической рентабельности бизнеса торговли боеприпасами, то она составляет примерно сорок процентов. Это примерные расчеты специалистов. Также эксперты отмечают рост торговли оружием в России на пять процентов каждый год. Полная окупаемость такого магазина происходит примерно через два года после его открытия. По мнению многих людей, открытие собственного магазина оружия осложняется тем, что требуются немалые финансовые затраты. Конечно, все познается в сравнении, но если учитывать рентабельность и увеличение количества потенциальных клиентов, то это не так.

# Финансовая составляющая бизнеса

- Расходы Цена Итого:5 млн рублей
- Аренда и ремонт помещения 2 млн рублей
- Закупка необходимого 1,5млн рублей
- Закупка торгового оборудования и средств защиты500 тыс. рублей
- Зарплата персонала 1 млн рублей в год
- Прочие расходы 500 тыс. рублей
- На первых этапа создания бизнеса основные расходы уйдут на аренду и обустройство помещения, покупку оружия, оборудования и средств защиты. Для дальнейшего поддержания магазина нужно будет выплачивать зарплату персоналу, налоги, выделять деньги на развитие рекламы и уход за оборудованием.



