

Бизнес-план магазина обуви

Выполнил: Шуляченко Д.С.
ИТ отделения ПКС-415

Цель и задачи

- Цель: открытие обувного магазина в городе Самара
- Задачи: открытие обувного магазина, ориентированного на людей со средними доходами и людей, имеющих доходы выше среднего.
- Сумма первоначальных инвестиций составляет **826 000 рублей**.
- Точка безубыточности достигается **на второй** месяц работы.
- Срок окупаемости **6 месяцев**.
- Средняя чистая прибыль: **205 000 рублей**

Описание бизнеса, продукта или услуги

- ⦿ открытие магазина женской обуви;
- ⦿ открытие магазина мужской обуви;
- ⦿ открытие магазина детской обуви;
- ⦿ гипермаркет обуви с широким ассортиментом товаров для всех.
- ⦿ Кроме того, магазин можно открыть: в торговом центре, в отдельно стоящем помещении, на рынке.

Описание рынка сбыта

- Целевой аудиторией детского обувного магазина станут: мамы и папы детей возраста от 2 до 12 лет;
- Примерно 40% покупателей будут являться жителями близлежащих домов и прохожими, при этом 60% — это покупатели из интернета.

- Целевая аудитория может покупать обувь по нескольким причинам:
- покупки повседневной обуви в связи с сезонностью и наступлением нового времени года. В России нужно иметь как минимум зимнюю, летнюю и демисезонную обувь — это базовый набор любого жителя;
- покупки в связи с тем, что ребенку мала старая обувь (дети растут довольно быстро и им часто приходится обновлять обувь и одежду);
- покупки в связи с подарками детям на праздники. Бабушки, дедушки и прочие родственники зачастую покупают обувь в честь дня рождения и других празднеств;

Продажи и маркетинг

- Основные направления развития магазина: яркая вывеска, которая привлечет внимание прохожих. Для этого следует разработать логотип и заказать вывеску, на изготовление которой уйдет около 40 000 рублей;
- Реклама в интернете. На бюджет кампаний в социальных сетях следует выделить не менее 15 000 рублей в месяц;
- раздача листовок также может стать эффективным решением, ведь часть покупателей будет проходить мимо магазина;

План производства

- Чтобы открыть магазин детской обуви, потребуется выбрать форму ведения предпринимательской деятельности и зарегистрироваться в налоговых органах. Выбор ИП и ООО.
- При выборе системы налогообложения можно выбрать патентную систему или УСН со ставкой 6% с доходов.

Поиск помещения и ремонт

- Помещение под магазин детской обуви должно находиться в проходимом месте с высоким пешеходным трафиком, желательно недалеко от детских садов, обучающих центров, школ. Магазин может находиться как в центре, так и в спальных районах, ведь семьи с детьми могут жить неподалеку.
- Площадь магазина зависит от масштаба предлагаемого ассортимента, на первых порах достаточно 50-60 кв.м.
- Кроме того, к магазину должен быть проведен отдельный вход, который будет находиться на первом этаже жилого дома или офисного здания.

Поиск персонала

- Для работы понадобятся люди, которые разбираются в моде и имеют чувство стиля. Кроме того, желательно нанять персонал, имеющий определенный опыт в продажах и розничной торговле одеждой или обувью.
- Должности входящие в бизнес:
 - директор;
 - продавец (2 человека);
 - бухгалтер;
 - маркетолог;
 - уборщица.

Поиск поставщиков

- Поиск поставщиков будет проводиться в интернете, на специализированных площадках оптовых поставщиков. Также поиск поставщиков на выставках, которые проводятся ежесезонно в крупных городах.

Организационная структура

- Внутренняя часть работы ложится на плечи директора магазина. Он отвечает за покупку и выбор продукции, основываясь на обратной связи продавцов и предпочтениях потребителей.
- Продавцы также играют важную роль в функционировании магазина. Должностные обязанности продавца:
- ведение кассы;
- выкладка товара;
- прием продукции и проверка на предмет наличия брака;
- консультирование клиентов;
- анализ спроса на те или иные товары;
- учет обуви на складе;

	Количество работников	Окладная часть	Премиальная часть
Директор	1	20 000	3%
Продавец	2	15 000	1%
Бухгалтер	1	8 000	
Маркетолог	1	15 000	
Уборщица	1	15 000	

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Инвестиции в открытие магазина обуви выглядят следующим образом:

Инвестиции на открытие	
Регистрация	10 000
Закупка товара	500 000
Рекламная кампания	25 000
Вывеска	40 000
Закупка оборудования	246 000
Прочее	5 000
Итого	826 000

- Средние ежемесячные расходы представлены ниже:

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	129 582
Аренда (60 кв. м.)	48 000
Коммунальные услуги	7 000
Реклама	15 000
Бухгалтерия (удаленная)	8 000
Закупка товара	191 864
Непредвиденные расходы	5 000
Итого	404 445