



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»

Кафедра экономики и менеджмента малого  
предпринимательства  
Кафедра промышленного менеджмента

## ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС- МОЯ РОССИЯ»

**Открытие книжного магазина  
в станице Каневской Краснодарского края**

**Мушегян Вааг Витальевич**

## **БИЗНЕС-ПЛАН** **на тему: «Открытие книжного магазина в станице Каневской».**

С самого детства мы читаем книги. Книга развивает, способствует формированию и развитию ребенка. Для взрослого человека книга может быть и источником информации на интересующую его тему, и вариантом для того, чтобы просто «провести время», и просто сборником справочной информации.

Книжный бизнес непростой, но интересный и довольно рентабельный. В наше время еще осталась большая часть населения, которая любит приобретать знания с помощью бумажного носителя. Пройдя по станице Каневской, я заметил, что у нас есть только лишь небольшие книжные отделы в магазинах.

Предлагаю рассмотреть возможность открытия книжного магазина в станице Каневской Краснодарского края.



## Выгодно ли открывать книжный магазин?



У книжного бизнеса есть свои сильные стороны.

**Книга - товар, не имеющий срока годности.** Она может хоть 10 лет пролежать на складе (при соблюдении условий хранения, конечно) и не потерять товарного вида. **Книжные издательства сегодня предоставляют магазинам продукцию с отсрочкой платежа.** То есть, владелец торговой точки оплачивает поставщику только книги, которые удалось продать за определенный срок, а оставшийся товар возвращает обратно.

Еще один важный момент, который я учитываю в своем бизнес-плане - перед тем, как открыть книжный магазин, **можно заключить договоры с библиотеками на пополнение их фондов.** Кроме того, **школы и ВУЗы сегодня нередко сотрудничают с книжными магазинами по вопросам закупки крупных партий учебников.**

# ОСНОВНЫЕ ШАГИ перед открытием книжного магазина:

## • Первоначальный капитал.

Рассматривая процесс открытия бизнеса, ключевым этапом является поиск источников финансирования. Другими словами, начинающий предприниматель должен знать, где взять стартовый капитал для открытия бизнеса.

Все эти способы можно обобщить всего в 4 варианта:

1. Использовать собственный стартовый капитал;
2. Занять деньги у друзей или родственников;
3. Найти инвестора или партнера;
4. Взять кредит в банке.

Эти варианты можно использовать как по отдельности, так и всячески комбинировать между собой.





- **Стартовый капитал – собственные средства.**

Создать стартовый капитал исключительно из собственных средств – оптимальный вариант для начала ведения бизнеса, который имеет целый ряд преимуществ перед другими способами:

- Не будет никаких долгов и обязательств, что очень важно для поддержки личного бюджета в стабильном финансовом состоянии;
- Не нужно платить проценты;
- Нет зависимости от партнеров по бизнесу, и все решения можно принимать самостоятельно;
- Не придется ни с кем делиться полученной прибылью.

Даже, несмотря на то, что всегда есть риск потерять свои вложения: рисковать своими деньгами лучше, чем рисковать чужими.

- **Стартовый капитал – займы у друзей, знакомых или родственников.**

Этот способ с одной стороны также достаточно оптимальный, а с другой – отношения займов друг другу могут стать причиной конфликтов. Считаю, что в этом случае будет правильным – составить официальный договор займа или написать долговую расписку, в которой четко указать все условия сделки. В дальнейшем здесь же можно будет вести учет возвращенных сумм (если долг будет выплачиваться частями) с подписями отдающей и принимающей стороны.





- **Стартовый капитал от инвестора или партнера.**

Третий способ получить стартовый капитал – найти инвестора или партнера по бизнесу.

Существует несколько важнейших отличий отношений с инвестором или партнером от отношений частного займа:

1. Займодателю необходимо выплачивать проценты, а инвестору или партнеру – нет.
  2. В случае, если дело прогорит, придется возвращать займ, но не придется возвращать инвестиции.
  3. При займе не нужно будет делиться прибылью с тем, кто занял, а при инвестировании или партнерских отношениях – нужно.
- Отношения с инвестором или партнером по бизнесу тоже необходимо оформлять договором, причем, в этом случае он будет сложнее, поскольку должен включать в себя гораздо больше нюансов, чем договор займа.

- **Кредит на стартовый капитал.**

И последний вариант – взять кредит на стартовый капитал в банке. И, на мой взгляд, это самый последний вариант, которым бы я воспользовался, прежде всего, потому, что банки практически не дают кредиты под стартовый капитал при отсутствии у заемщика других источников дохода, позволяющих его погашать. Также любые бизнес-кредиты предполагают достаточно сложную процедуру получения. Следующий минус такого способа получения стартового капитала – необходимость выплачивать проценты и, скорее всего, погашать и сам кредит ежемесячно, уже с первого месяца пользования им, в то время, как бизнес, возможно, даже еще не будет открыт и, тем более, не будет приносить прибыль. Далее, если речь идет о крупной сумме, то потребуются залог, например, личная недвижимость. Подводя итог, планирую для создания стартового капитала, для открытия книжного магазина в ст.Каневской, воспользоваться вариантом - займа денежных средств у родственников.







- **Регистрация ИП.**

Наиболее оптимальная форма организации подобного бизнеса – индивидуальный предприниматель. Плюс - в упрощенном ведении бухгалтерии, невысоких налогах. Торговля печатной продукцией, согласно с законодательством, осуществляется без лицензии.

- **Помещение.**

Помещение довольно просторное – не меньше 100 кв. м. Магазин будет располагаться в центре станицы Каневской. Для книжных магазинов важным аспектом является спокойная и дружелюбная атмосфера. В торговом зале будут расставлены диванчики, где люди смогут полистать книги. Освещение в зале будет мягким, чтобы никак не влиять на книги, и одновременно достаточным для того, чтобы можно было без вреда для глаз ознакомиться с текстом.



- **Стеллажи для книг.**

Стеллажи будут расположены с непосредственным доступом к книгам, чтобы потенциальные покупатели могли спокойно выбрать нужную книгу. Других форм книжной торговли не существует - книгу нужно подержать в руках, прочитать аннотацию и т. п.



- **Книги.**

Книги будут подобраны таким образом, чтобы в магазин заходили люди самых разнообразных интересов.

В основном книжная продукция доставляется автомобильным транспортом. В первое время книги в магазин будут приобретаться в издательствах находящихся территориально не очень далеко (Краснодар, Ростов и тд.), чтобы уложиться в заложенную сумму, указанную в разделе Расходы и прибыль.

## Основные разделы литературы, которая будет представлена в магазине:

1. Автомобили.
2. Астрология, магия, мистика.
3. Военная история, военное дело, боевые искусства.
4. Детективы.
5. Детская литература.
6. Дом, быт, досуг.
7. История.
8. Компьютерные технологии.
9. Литература энциклопедического и справочного характера.



10. Любовный роман.
11. Медицина и здоровье.
12. Психология, философия.
13. Публицистика.
14. Спорт, туризм, охота, рыбалка.
15. Учебная литература, словари.
16. Фантастика.
17. Художественная литература.
18. Юридическая и экономическая литература.
19. Специальная литература для слепых.



Здесь я хотел бы остановиться немного подробнее.

В станице Каневской есть отделение Всероссийского общества слепых, участниками которого являются инвалиды по зрению. Это люди, нашедшие в себе силы жить, трудиться, быть полезными обществу и семьям. В своем магазине я постараюсь представить разнообразный ассортимент специальных книг для людей с нарушениями зрения.

Конечно, само выражение «книга для слепого» у большинства вызывает ассоциацию с шрифтом Брайля. И действительно, никто не смог превзойти 16-летнего Луи Брайля, создавшего поистине «золотое шеститочие» без малого двести лет назад. Комбинация шести точек, которую очень удобно воспринимать кончиками пальцев, может воспроизводить любую фонему, любой язык, химические, математические символы и даже ноты. Эта литература исключительно для слепых - у зрячего человека тактильное восприятие ослаблено, поэтому рельефно-точечный шрифт ему освоить крайне сложно.



Также очень популярны книги в звуковом формате. Сегодня «говорящая» книга для слепых – это тысячи названий, литература для взрослых и детей, для самых разных категорий читателей. В настоящее время «говорящие» книги насчитывают несколько поколений, различающихся по скорости звучания и по типу воспроизводящих устройств.

# Персонал

Для среднего по размерам книжного магазина:

– 2 продавца-консультанта.

Большая удача для книжных магазинов - найти продавцов, которые были бы начитанны, хорошо разбирались в авторах и произведениях, могли бы порекомендовать покупателям ту или иную литературу. Хорошие продавцы могут стать для магазина серьезным конкурентным преимуществом. Немаловажным качеством для работника торгового зала является отличная память, чтобы можно было быстро проводить посетителя к стеллажу с нужным ему произведением. Постараюсь найти именно таких продавцов для своего магазина.

– 1 администратор.

– 1 бухгалтер.

– 1 тех.служащая.



# Реклама магазина

В станице Каневской существует несколько видов рекламы: телевидение, газеты, Интернет, радио, баннерная реклама, реклама на транспорте и тд.

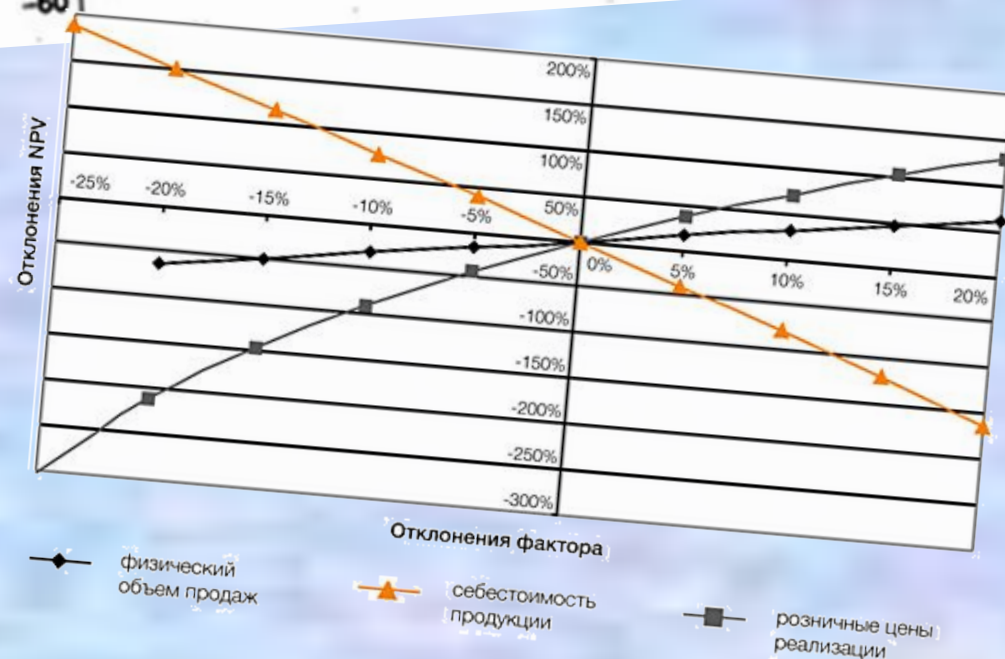
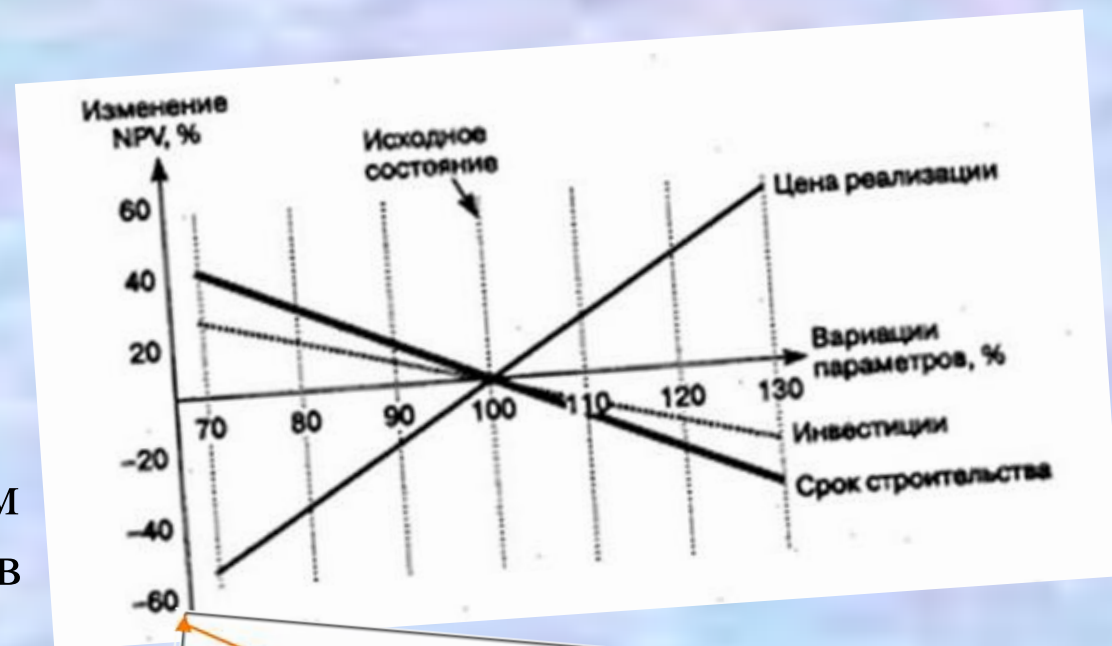


# АНАЛИЗ РИСКОВ

В современных условиях рыночных отношений, конкуренции и возникновения непредсказуемых ситуаций любая коммерческая деятельность подвергается рискам.

В случае книжного магазина основным риском может быть недополучение доходов и возникновение убытков вопреки прогнозируемым вариантам. Проблемы в этом бизнесе возникают в основном из-за следующих факторов:

1. Вынужденное снижение цен в угоду конкурентам.
2. Незапланированные расходы.
3. Низкий объем продаж.
4. Снижение спроса и прибыли.
5. Ошибки и неточности в работе персонала.
6. Чрезвычайные ситуации, включающие ограбления, пожары.





# АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Нужно изучить наличие потенциальных конкурентов, ассортимент продукции, которую они предлагают, их ценовую политику. Это поможет правильно подобрать ассортимент для магазина и установить конкурентные цены на продукцию.

## РАСХОДЫ И ПРИБЫЛЬ

На открытие книжного магазина требуется капитал в размере **одного миллиона** рублей, а именно:

- аренда помещения – **100 тысяч рублей;**
- оплата коммунальных услуг – **20 тысяч рублей;**
- закупка мебели и оборудования – **150 тысяч рублей;**
- приобретение первой партии книжной продукции – **600 тысяч рублей;**
- рекламные расходы – **20 тысяч рублей;**
- заработный фонд - **100 тысяч рублей;**
- прочие расходы – **10 тысяч рублей.**

В среднем книжный магазин приносит 250-300 тысяч рублей в месяц. За вычетом всех текущих расходов чистая прибыль достигает – 150 тысяч рублей. Следовательно, вложения в книжный бизнес окупятся в течение 12 месяцев.



# ОРГАНИЗАЦИЯ ПИАР-КАМПАНИИ



Центральной задачей книжной торговли, как и любого бизнеса, является эффективная реализация имеющейся продукции, что не возможно без привлечения как можно большего числа активных потребителей. Одним из главнейших средств, востребованных и задействованных в любом серьезном бизнесе, являются связи с общественностью.

PR-компания для книжной торговли - достаточно новый инструмент, и на российском книжном рынке он способен приносить хорошие результаты. Уже сегодня для многих издательств и книготорговых структур методы и приемы PR являются эффективным инструментами успешной маркетинговой политики.

Отличительный признак книжного магазина - постоянное его присутствие на рынке, постоянная готовность удовлетворять запросы покупателей.

Один из немаловажных моментов - торговая точка должна иметь некоторые внешние признаки книжного магазина. На моем магазине будет привлекающая внимание вывеска с баннером книжной витрины. Иначе говоря, если потенциальный покупатель идет по улице, он должен видеть информацию о том, что в данном месте продаются книги.

# Взаимодействие со СМИ

Наиболее успешные издательства и книготорговые структуры — лидеры книжного бизнеса давно осознали необходимость установления тесных взаимосвязей со средствами массовой коммуникации.

Роль СМИ в решении маркетинговых задач в книжном деле значительна и многопланова. А в условиях всевозрастающей конкуренции на книжном рынке без использования средств массовой информации развитие связей с общественностью практически невозможно. Используя приемы и методики взаимодействия со СМИ, книготорговые организации получают широкие возможности воздействия на общество, информируя, образовывая и просвещая его.

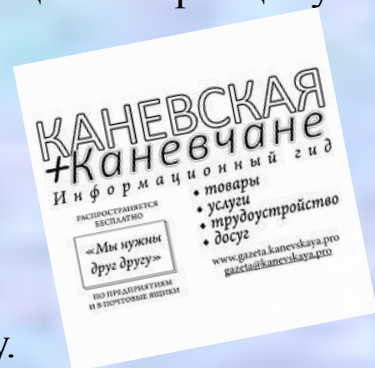
Станица Каневская – крупнейшая станица Кубани и крупнейший сельский населённый пункт в России. И, конечно же, здесь система сообщения визуальной, словесной, звуковой информации по принципу широкоэмитательного канала (СМИ) очень обширна. Это:

1. Каневская телевизионная студия.
2. Газета «10-й канал».
3. Газета «Каневские зори».
4. Газета «Каневская+Каневчане».
5. Газета «Наша витрина».
6. Информационный портал станицы Каневской Каневская.ру.
7. Радиостанции («Дорожное радио», «Европа Плюс», «Love Radio», «Radio NRJ», «Ретро», «Первое радио», «Юмор ФМ», «Шансон», «Радио Дача», «Казак FM», «Авторадио»).

Сотрудничество будет налажено со всеми изданиями на предмет освещения новых поступлений книг, скидок, различных акций и тд.

Радио также прекрасная возможность прорекламирровать свой магазин, выступая в качестве спонсора подарков (а как известно лучший подарок – это хорошая книга) различных радиовикторин.

Расширение потребительской аудитории — задача, которую с успехом решают сегодня многие книжные магазины, правильно планирующие стратегию взаимодействия со СМИ на основе PR-технологий.



# PR в Интернете

Огромным потенциалом для проведения мероприятий по PR является Интернет - относительно новое для России (по сравнению с печатными и даже электронными СМИ), динамично развивающееся средство массовой коммуникации.

Очень эффективным способом является размещение информации об открытии магазина, акциях и тд. в социальных сетях.

Кроме этого, обязательно будет создан сайт книжного магазина. Не секрет, что создание, поддержка и регулярное обновление информации web-сайта являются одним из важных компонентов PR-деятельности в сети Интернет.

Постараюсь, чтобы сайт магазина был максимально эффективным с точки зрения успешной коммуникации и поддержания благоприятного имиджа.

Также для удобства покупателей будет работать Интернет-магазин.



# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение хотелось бы сказать, что россияне считаются одной из самых читающих наций в мире. В своем бизнес-плане я рассказал об открытии книжного магазина в станице Каневской. Постараюсь учесть все тонкости и нюансы ведения данного бизнеса, чтобы добиться хорошей стабильной прибыли.

