

ЗООМАГАЗИН



Выполнили студентки 3 курса

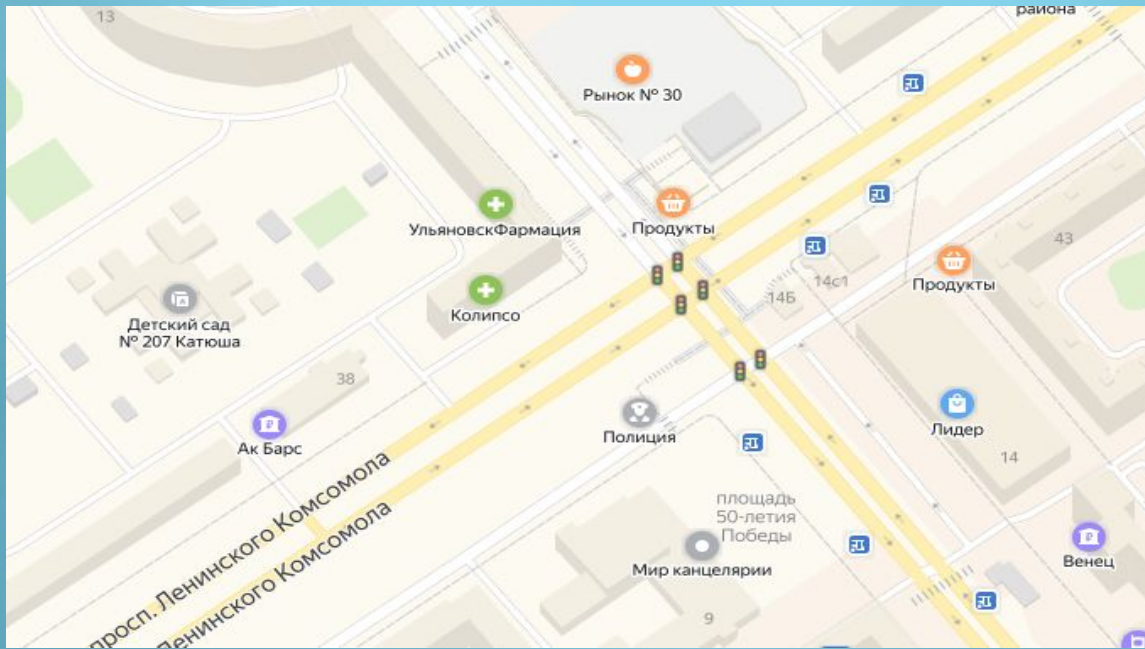
Группы Эбфу-О-17/2

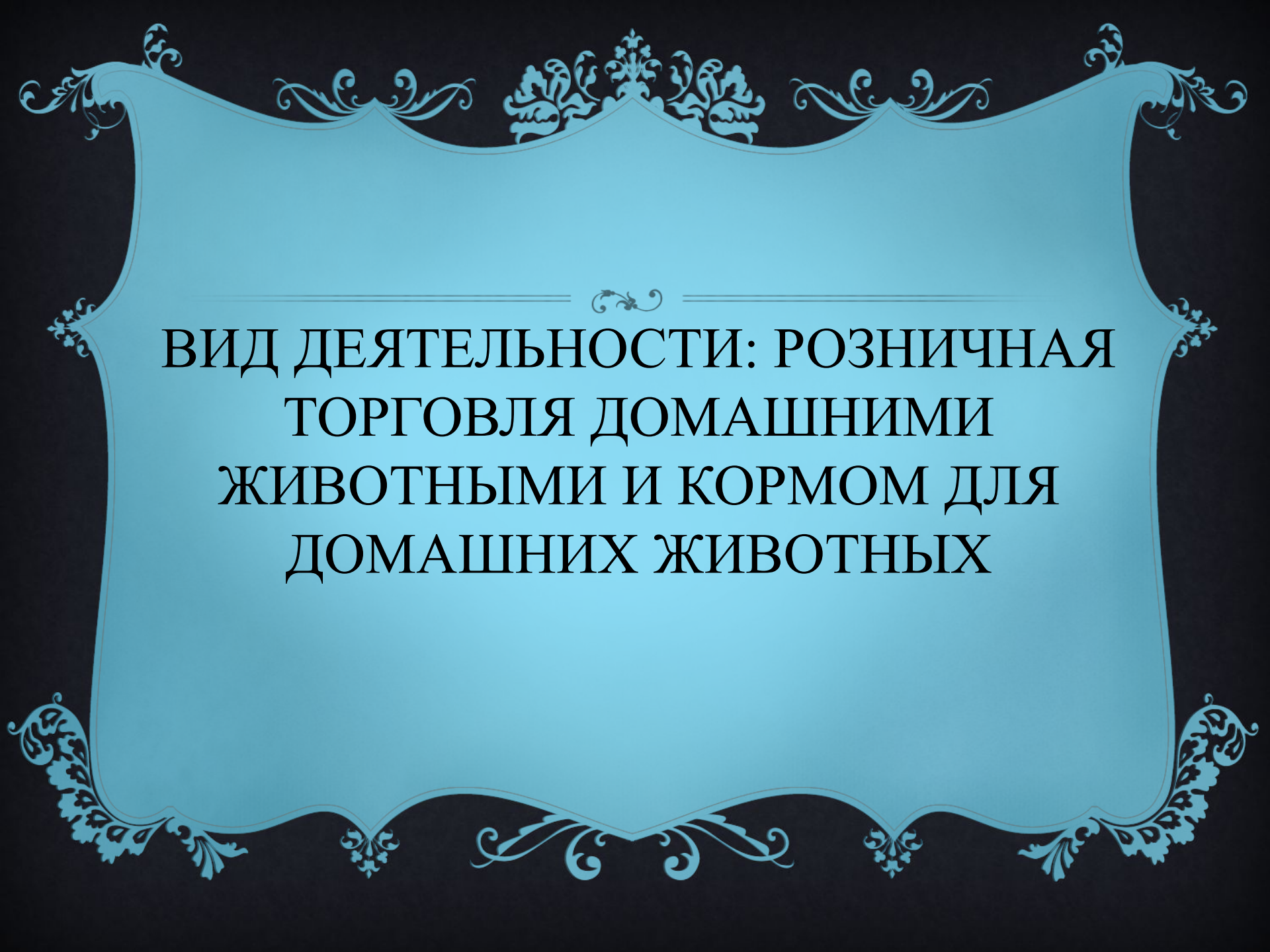
Колпакова С.С., Попкова.А.

Проверила

стынникова Екатерина Васильевна

АДРЕС: Г.УЛЬЯНОВСК, ЗАВОЛЖСКИЙ РАЙОН,
УЛЬЯНОВСКИЙ ПРОСПЕКТ,14





ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РОЗНИЧНАЯ
ТОРГОВЛЯ ДОМАШНИМИ
ЖИВОТНЫМИ И КОРМОМ ДЛЯ
ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ



ЦЕЛИ:

- РАСШИРЕНИЕ ПОЗИЦИЙ
 - ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ
- РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ЗАДАЧИ

Внешние:

- ❖ Удовлетворить спрос покупателей товарами для их питомцев
- ❖ Обеспечить население продукцией для животных для повседневного и ветеринарного ухода
- ❖ Расширить сеть зоомагазинов

Внутренние:

- ❖ Сбалансированная ценовая ассортиментная политика
- ❖ Согласование действий с контрагентами и исполнение договора

СТРАТЕГИИ

Маркетинговые стратегии (ценовая, ассортиментная)

ПЕРСОНАЛ

Продавец-консультант – 30 000р./мес

Продавец-консультант – 30 000р./мес

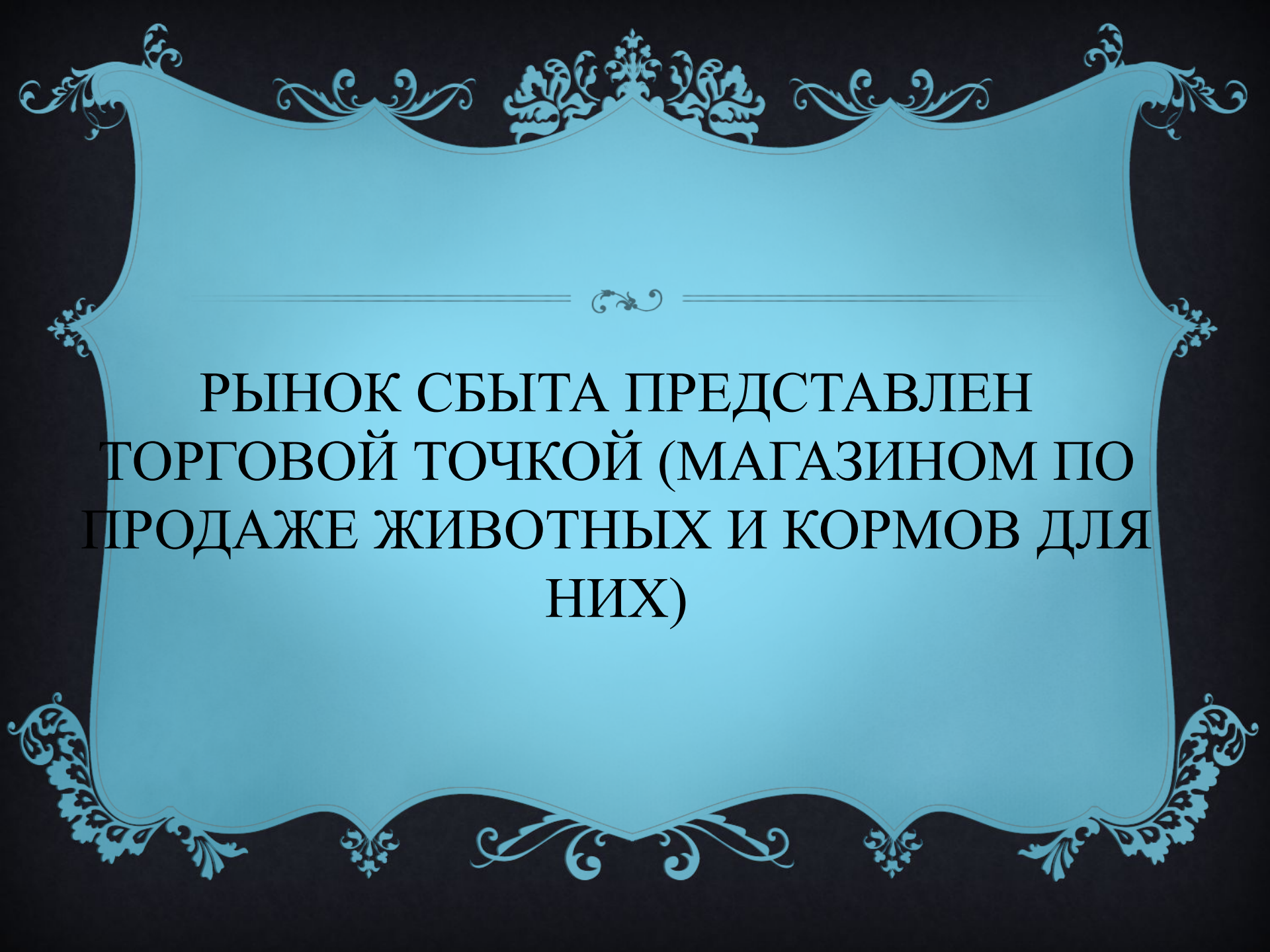
Уборщица – 15 000р./мес

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ

- Магазин кормов и аксессуаров (ООО

"Магеллан", г. Ульяновск, ул. Хо Ши Мина 19а)

- Ветклиника ("Жизнь", ул. Карла Маркса 50/1)



РЫНОК СБЫТА ПРЕДСТАВЛЕН
ТОРГОВОЙ ТОЧКОЙ (МАГАЗИНОМ ПО
ПРОДАЖЕ ЖИВОТНЫХ И КОРМОВ ДЛЯ
НИХ)

ФАКТОРЫ СПРОСА

- *Структура потребностей по специфике животных*
- *Местоположение*
- *Мода(предпочтения)*
- *Реклама, продвижение*

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Собственный капитал	1 000 000
заемный капитал	2 000 000
прибыль	4181345
располагаемая прибыль	192 672

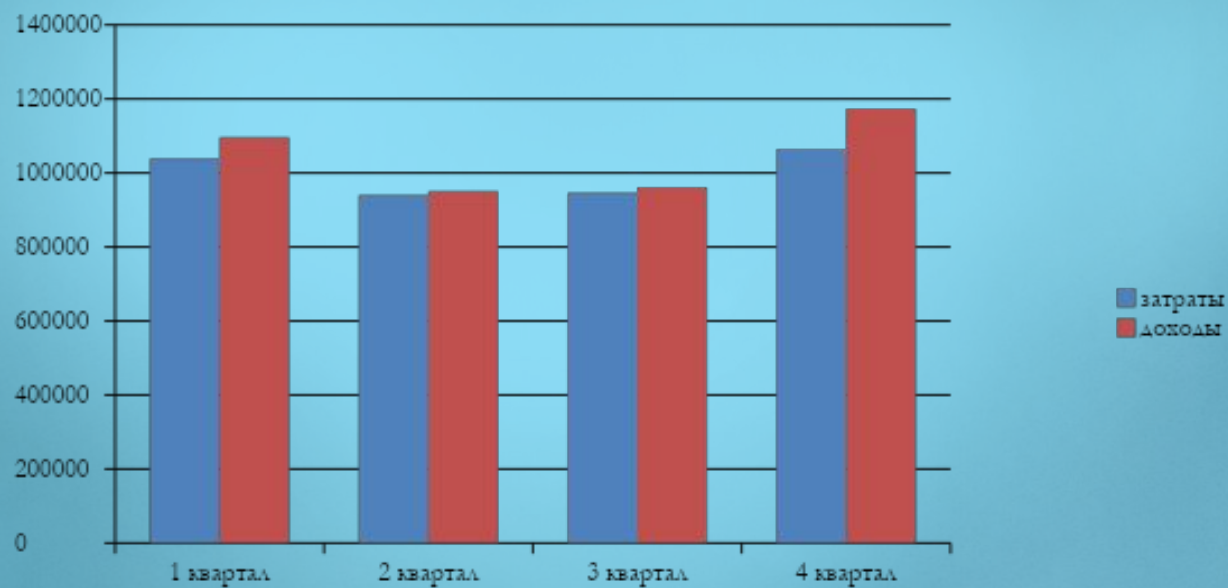
ОБЪЕМ ПРОДАЖ

ист.дохода	1 кв(уд.вес/%)		2 кв(уд.вес/%)		3 кв(уд.вес/%)		4 кв(уд.вес/%)		ИТОГО	
сопутс.товары	216 616	16,8	328 906	25,5	331 340	25,7	410 689	31,9	1 287 551	100
корма	191 426	15,2	328 906	26,2	333 340	26,5	401 915	32	1 255 587	100
животные	55 072	16,9	83 620	25,4	84 753	25,9	104 498	31,8	327 943	100
вет.препараты	137 680	16,9	209 050	25,6	211 882	26	256 652	31,5	815 264	100
ИТОГО	1 095 794	26,3	950 482	22,7	961 315	23	1 173 754	28	4 181 345-	

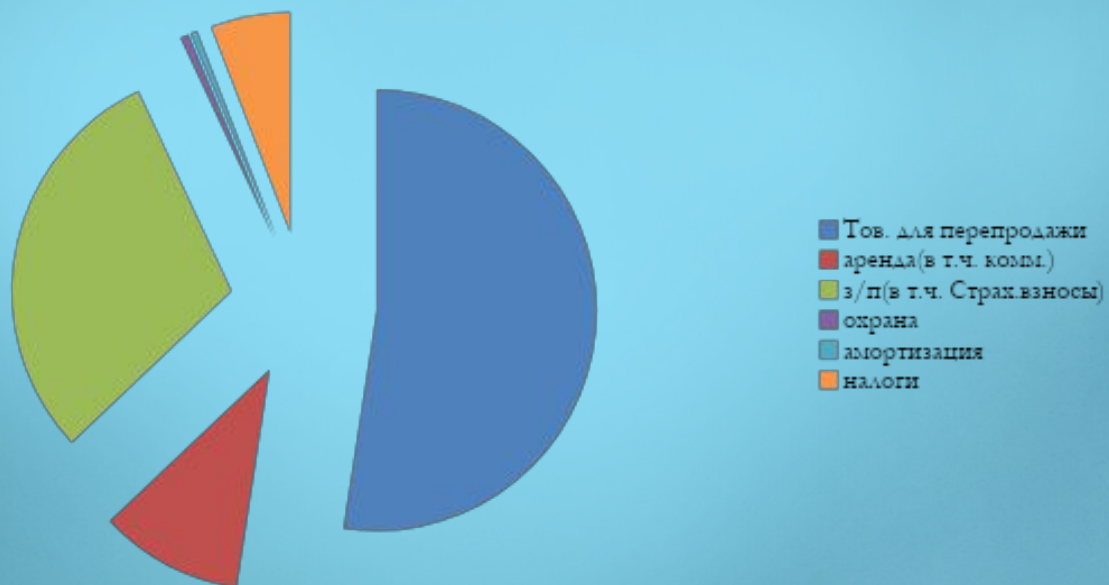
ЗАТРАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

эл-ты затрат	1 кв(уд.вес/%)		2 кв(уд.вес/%)		3 кв(уд.вес/%)		4 кв(уд.вес/%)		итого	
Тов. для перепродажи	547 897	26,2	475241	22,7	480 658	23	586 877	28,1	2 090 673	100
аренда(в т.ч. комм.)	105 000	25	105 000	25	105 000	25	105 000	25	420 000	100
з/п(в т.ч. Страх. взносы)	300 000	25	300 000	25	300 000	25	300 000	25	1 200 000	100
охрана	6 000	25	6 000	25	6 000	25	6 000	25	24 000	100
амортизация	20 000-	-	-	-	-	-	-	-	20 000	100
налоги	60 000	25,6	54 000	23,1	54 000	23,1	66 000	28,2	234 000	100
итого	1 038 897	26	940 241	23,7	945 658	23,7	1 063 877	26,6	3 988 673-	

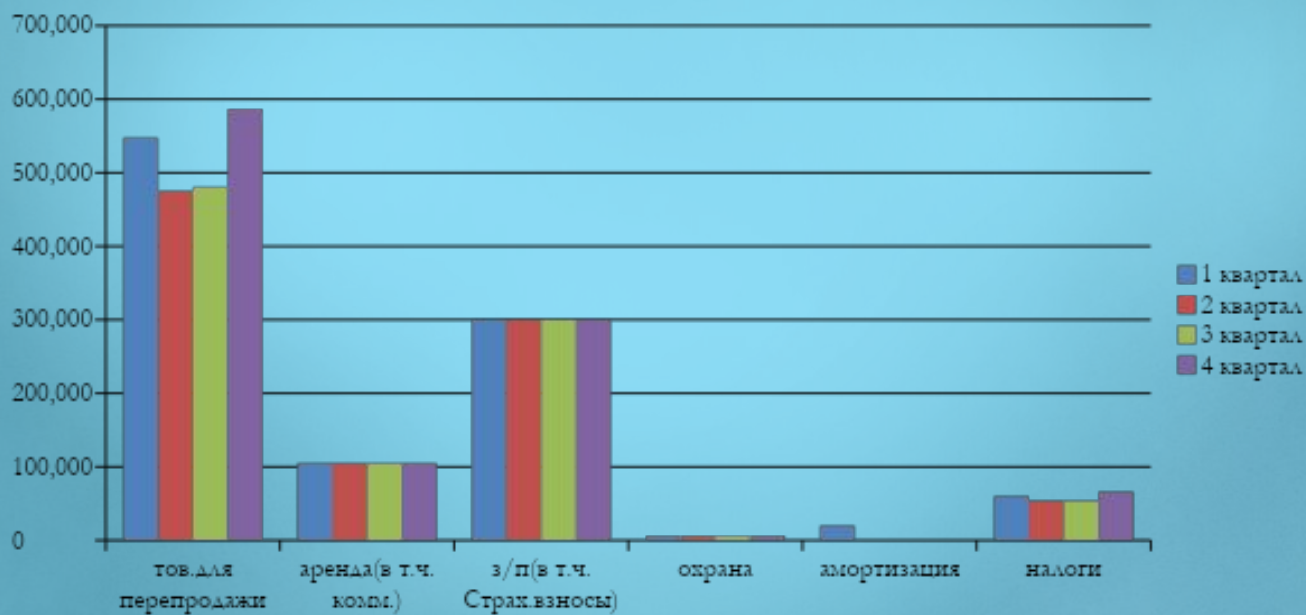
ДИНАМИКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ



ПЛАН ЗАТРАТ ПО ПОТРЕБНОСТЯМ ОРГАНИЗАЦИИ



СТРУКТУРА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ



МАТРИЦА ОРГАНИЗАЦИИ

	руководитель	продавец	уборщица	внешн. связи
рук-ль	-	4	-	4
прод.	5	-	-	5
убор.	-	-	-	-
внутр. связи	5	4	-	9

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПРОДАВЦА ЗООМАГАЗИНА

❖ Основные обязанности:

- ❖ 1. Расстановка и пополнение товара на стеллажах
- ❖ 2. Обеспечение сохранности товара в торговом зале
- ❖ 3. Помощь покупателям при выборе товара
- ❖ 4. Стимулирование продаж
- ❖ 5. Приёмка и расстановка принятого товара
- ❖ 6. Наклейка ценников на товар
- ❖ 7. Участие в инвентаризации
- ❖ 8. Обслуживание клиентов на кассе и ведение кассовых документов.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДАВЦУ ЗООМАГАЗИНА

- ❖ 1. Опыт работы в магазине более 1 года
- ❖ 2. Знание компьютера (1с, пакет Office)
- ❖ 3. Знание товара
- ❖ 4. Среднее специальное образование
- ❖

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ СВЯЗИ ПЕРСОНАЛА (ДИРЕКТОР - ПРОДАВЕЦ)

Внутренние связи

1. обучение продавца.
2. контроль за злоупотреблениями.
3. контроль за получением и хранением документов.
4. контроль за соблюдением должностных инструкций.
5. обеспечение внутренних проверок фирмы.

Внешние связи

1. обеспечение плана продаж.
2. контроль за приемкой ТМЦ.
3. обеспечение связей с арендодателями, зооцентрами, рекламными агентствами.
4. проведение инвентаризации.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!