

Бизнес жоспар

Азық – түлік дүкені



Дүкеннің қызметі:

- Әртүрлі азық – түлік түрлерін сату
- Азық –түлікті үйге жеткізу



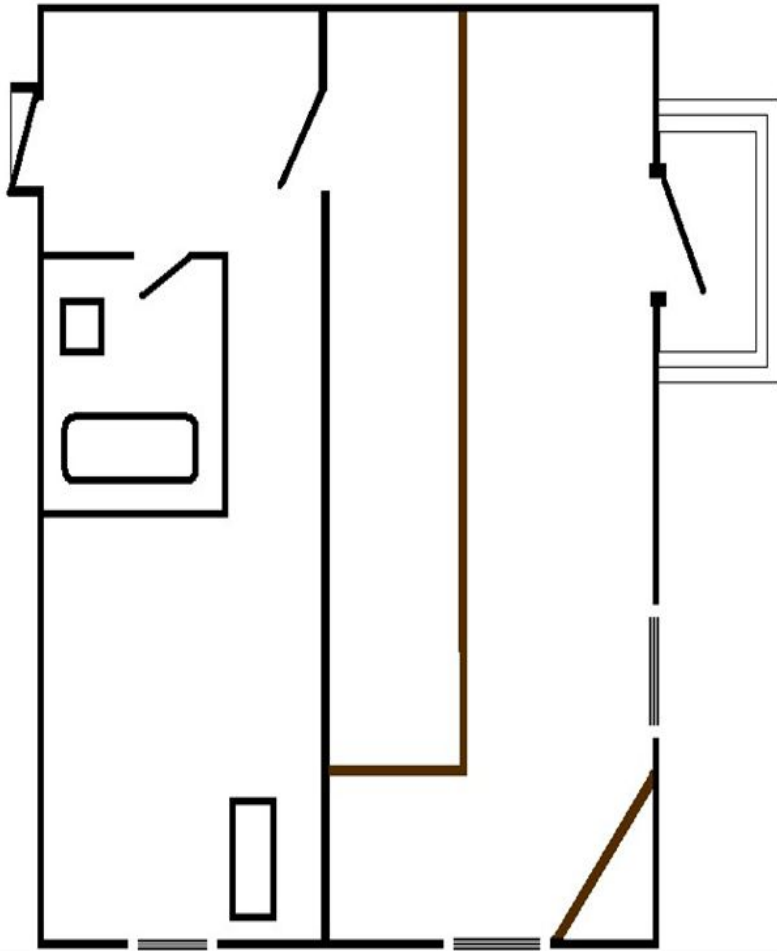
Бизнестің өзектілігі

- Азық – түлік дүкені бизнесте жаңадан келгендерге кәсіпкеліктің жақсы бастауы бола алады, өйткені ол үлкен инвестицияларды талап етпейді.

Азық-түлік әрдайым сұранысқа ие, барлық елдер мен халықтар үшін қажетті өнімдердің бірі болып табылады.

- Дегенмен, персоналдың абайсыз жұмысының арқасында дұрыс баға саясаты, сәтсіз орналасуы, сәтсіздіктер орын алуы мүмкін, бұл қаржылық шығындарға әкеліп соғады және кейінірек бизнес-жабылады. Сондықтан азық-түлік дүкенін жоспарлау мен ұйымдастыру процесіне сауатты түрде бару керек.

Дүкеннің планы





Жобаның географиясы

Табысты бизнес үшін дүкеннің негізгі географиялық өлшемдері:

- 1) 1500-2000 адамдық жерде орналасқан
- 2) 2 км-дегі ұқсас дүкендердің болмауы
- 3) Ыңғайлы орналасуы – темір жол және автовокзалдар, метро станцияларының жанында.

Необходимо также произвести анализ, изучить спрос выбранного города/района и выявить целевые категории.



Қажетті құжаттардың тізімі

- Саудаға арналған үй-жай құқықтарын растау(сатып алу – сату шарты немесе жалдау шарты);
- Үй –жайға санитарлық паспорт;
- Тауарлармен жұмыс істейтін қызметкерлердің медициналық кітаптары;
- Қаланың сауда тізіліміне кіру туралы құжат;
- Өнім сертификаттары;
- Өрт бөлімінен рұқсат алу;
- Кітап шолулары мен ұсыныстары;
- Кассалық қызмет туралы құжаттама;
- Өлшеу құралдарының жарамдылығы туралы анықтама.



Ұйым құрылымы

Негізгі қызметкерлер:

- ауысымда жұмыс істейтін 2 сатушы;
- тазалықшы

Сатушыларда медициналық құжаттары болуы керек..

Әрбір сатушының жалақысының жалақы мөлшері – 60 000 көлемінде және төмендегі есеп бойынша есептелген сыйақы бөлімі::

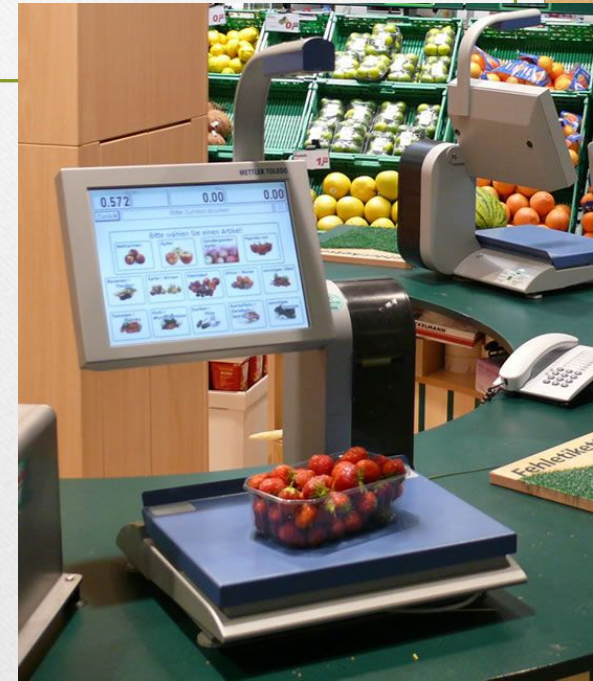
Бонус бөлігі $z/p = 42\,800 * (\text{Факт} / \text{План})$, онда факт нақты сату жоспары аяқталған және жоспарланған болып табылады. Алғашқы 4 айда жалақы біртіндеп 50 000нан артады, 80 мыңға дейін. 5-ші айдан бастап жалақы 90 мың көлемінде болады. Бұл жүйе сатушыларды өз міндеттерін дұрыс , адал орындауға шақырады.

Тазалықшы тұрақты жалақыға ие- 50 000.



Қажетті сауда жабдықтары:

- Шкафтар ;
- Тоңазытқыштар ;
- Дүкен терезелері иен сөрелер;
- Кассалық аппараттар;
- таразылар;
- Сатып алу себеттері;
- Азық-түлік контейнерлері,пышақтар,кілттер,кесетін тақталар және т.б..





Ассортимент құрамы:

- Күнделікті тұтынатын тауарлар (нан,сүт)
- Кең ассортименттегі тауарлар (маталар,консервілер, жартылай фабрикаттар,кофе,шай)
- маусымдық тауар (балмұздақ)
- Кондитерлік өнімдер.



Жеткізушілерді іздеу

- Азық – түлік жеткізушілерге ерекше назар аудару керек. Үздік тауарлар – ірі көтерме базарлардан өнімдерді циклдік кестеге жеткізу болып табылады, оны өз бетімен жүзеге асыруға болады. Ауылшаруашылық өнімдерін шаруа қожалықтарынан сатып алу – перспективалық нұсқасы. Мұндай шешім делдалдық қызметтерден үнемдейді және сатып алшыларды жаңа және жоғары сапалы өнімдермен қамтамасыз етеді.

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ШЫҒЫНДАР

Шығынның түрі	бағасы	Шығынның түрі	бағасы
Ғимарат алу	12 000 000	Телефон орнату	8 000
Ғимаратты жөндеу	200 000	Интернетке қосылу	5 000
Тоңазытқыш жабдықтары	800 000	Орындықтар	16 000
Сөрелер мен санауыштар	450 000	Сигнализация	200 000
Касса аппараты	90 000	Сатуға лицензия сатып алу	60 000
Үстел	20 000	азық түлікке арналған қайшы, щипцы және т.б.	20 000
Өнімдердің бастапқы жиынтығы	1 500 000	Азық-түлік контейнерлері, пышақтар, кілттер, кесетін тақталар және т.б.	50 000
Компьютер	70 000	Жарнама	50 000
		Барлығы:	15 539 000

АҒЫМДАҒЫ ШЫҒЫНДАР

Шығымдар түрі	Айлық есеп	Жылдық есеп
1. Еңбекақы	115 000	1 380 000
2. Коммуналдық қызметтерді төлеу	10 000	120 000
3. Электр энергиясын төлеу	4 000	48 000
4. Интернет – қызметін төлеу	4 000	48 000
5. Телефон қызметін төлеу	3 000	36 000
6. Жарнама	5 000	60 000
7. Ағымдағы тауарларды сатып алу	600 000	7 200 000
Барлығы:	741 000	8 892 000

Күтілетін табыс

Қызмет түрі	Апталық түсім	3 айлық түсім	Жылдық түсім
Әртүрлі азық- түлік түрлерін сату	325 785 тг	4 886 775 тг	19 547 100 тг
Азық – түлікті үйге жеткізу	100 000 тг	1 500 000 тг	6 000 000 тг
Барлығы:	425 785 тг	6 386 775	25 547 100

Ықтимал тәуекелдер

- Кеңістік іздеу проблемасы
- Танымал болмай қалуы
- Конкуренттің пайда болуы
- Кадрлық шығындар
- Кез келген жағдайда сату

органдары жауып тастауы мүмкін

Қорытынды

- Осылайша, ұйымдастырушылық жұмыстың күрделілігіне және азық-түлік дүкенінің бюджеттеуге қарамастан, ол кәсіпкер үшін өте тиімді, себебі ол адамға күнделікті қажет.

Назарларыңызға рахмет!

Орындаған: Мутальяпов Темирлан
БЖД-18С студенті