

Магазин чая и  
сопутствующих  
товаров

# Оглавление

---

-Титульный слайд

---

-Оглавление

---

-Цель

---

-Спрос

---

-Описание товаров

---

-Интерьер

---

-Маркетинг

---

-Оборудование

---

-Персонал

---

-Риски

# Цель

- Цель проекта – открытие магазина чая, специализирующегося на розничной продаже развесного чая и сопутствующих товаров. Магазин будет открыт в отдельном помещении в районе города с населением 500 тыс. человек, на улице с высокой проходимостью. В ассортименте бутика будут представлены черные, зеленые, белые, ароматизированные, фруктовые и другие виды чаев.



## Спрос

- Россия является одним из самых крупных потребителей чая в мире. На долю нашей страны приходится около 9% мирового импорта. Каждый россиянин ежегодно выпивает более 1 кг чая в год.



# Описание товаров



- Чайный ассортимент магазина включит 150 сортов чая, включая мелколистовые, крупнолистовые сорта, черные, зеленые, белые, красные, фруктовые и другие чаи. Ассортимент будет составлен на основе маркетингового исследования рынка города и региона, включая анализ предложения конкурентов, анализ поставщиков, выявление путем опросов наиболее продаваемых «хитовых» сортов чая и неохваченных ниш, данных интернет-запросов жителей региона в поисковых системах.

# Интерьер



Интерьер помещения будет сочетать в себе уникальность и в то же время играть на типичных ассоциациях. У большинства покупателей чай и чаепитие ассоциируются с домашним уютом. Поэтому в оформлении чаще всего используются коричневые, шоколадные и золотые цвета, классическая мебель, вежливый и интеллигентный персонал, обходительное обращение и индивидуальный подход к каждому клиенту.

# Маркетинг

- - использование POS-материалов (листовки, визитки, каталоги);
- - применение фирменной фасовочной продукции (упаковки, баночки с логотипом фирмы);
- - введение системы клубных скидочных карт;
- - ведение сайта с каталогом, а также чайного блога руководителем проекта;
- - привлечение клиентов посредством SMM (через социальные сети Вконтакте, Facebook, Instagram и т.д.).

# Оборудование

№	Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
1	Электронные весы	4 200	1	4 200
2	Прилавок	6 500	3	19 500
3	Витрина для чая	11 500	10	110 500
4	Кассовое оборудование	19 000	1	19 000
5	Вывеска	20 000	1	20 000
6	Униформа сотрудников	8 000	3	24 000
7	Световое оборудование	20 000	1	20 000
8	Мебель для зоны дегустации	90 000	1	90 000
9	Сантехника	30 000	1	30 000
10	Прочее	30 000	1	30 000
<b>Итого:</b>				<b>367 200</b>

# Персонал

№	Должность	Кол-во, чел.	ФОТ, руб.
1	Продавец-консультант	3	22 000
<b>Итого:</b>			<b>44 000</b>
<b>Отчисления:</b>			<b>13 200</b>
<b>Итого с отчислениями:</b>			<b>57 200</b>

Для ежедневной работы чайного бутика потребуется 2 штатных продавца-консультанта. Работа торгового персонала будет организована в сменном режиме. Чайный бутик будет работать с 10:00 до 21:00 без перерывов и выходных. Ключевыми требованиями продавцам станет умение общаться с клиентами, ответственность, исполнительность, пунктуальность. При приеме на работу предпочтение будет отдано кандидатам, имеющим опыт розничных продаж чая, кофе либо смежной продукции. Оплата труда сотрудников магазина чая будет состоять из оклада и премиальных по итогам работы.

# Риски

№	Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Нестабильность спроса	средняя	средняя	Расположение в проходимом месте, применение маркетинговых инструментов, программ, повышающих лояльность, формирование спроса с учетом последних тенденций
2	Повышение закупочных цен поставщиками	средняя	средняя	Закупки продукции большими объемами для получения скидок, сокращение издержек, пересмотр цен на продукцию, оптимизация ассортиментного предложения
3	Повышение арендной платы	низкая	средняя	Заключение долгосрочного договора аренды с фиксированной ставкой в рублях, пользование услугами юриста при заключении договора
4	Формирование негативного образа бутика у населения	низкая	высокая	Найм квалифицированного персонала, прохождение обучения, повышенное внимание уровню сервиса, соблюдение условий хранения чая
5	Чрезвычайная ситуация, пожар, катаклизм	низкая	высокая	Наличие охранно-пожарной сигнализации, страхование