

***Индивидуальный курс по открытию  
магазина одежды с минимальными  
вложениями, простым языком***

курс курирует Диана Каюмова  
+79961816185 WhatsApp

## Познакомимся?

- Меня зовут Диана, со мной можно на «Ты»
- Мне 24 года, опыт в продаже одежды 3 ГОДА.
- Сейчас я готовлю к открытию свой второй магазин.



## *С какими поставщиками мы будем работать?*

- Существует множество поставщиков одежды и аксессуаров, но мы работать будем с такими рынками как Садовод и Таганский ряд.
- **Садовод** это огромный оптовый рынок в Москве.
- **Таганский ряд** находится в Екатеринбурге, не такой большой как Сад, и ассортимент часто повторяется с Москвой.

## *Кто такой посредник и как с ним работать*

- Для начала мы будем работать с посредником. В последствии, если Ваши закупки будут большими, то можно и напрямую с поставщиком.
- Посредник выкупает вам вещи по вашему заказу под определенный процент и отправляет к вам.
- Работать с посредниками очень легко, если не косячить :)

## Размерный ряд

- В ЕКБ есть понятие штучка и ряд.
- Ряд это полная упаковка размерного ряда. Например платье 42-48, значит в ряду (упаковке) будет 4 платья.  
42.44.46.48
- Штучка это вещь которая продается одна.
- 
- В Москве, все продается штучно, не нужен никакой сбор ряда.

## *Как происходит выкуп?*

- Выкуп происходит по определенным дням.
- График выкупа у каждого посредника индивидуальный. Вся информация есть в их группах. Если что то не понятно, Вы можете задавать вопросы девочкам в общих чатах. Они всегда помогают
- Обычно идет выкуп 2-3 дня, далее сортировка вещей, затем отправки либо самовывоз. Спустя 2-3 закупки Вы примерно поймете сроки « От сдачи заказа до прихода вещей к Вам»

## *Как собирать заказы?*

- Итак, мы создали страничку в любой социальной сети, выставили товары, и Вам написала девочка, которая хочет заказать платье.
- Для начала нужно узнать, из какого она города, уточнить ее мерки.
- После того как вы узнали все данные, нужна оплата.
- Обычно девочки берут 100% предоплату. И это правильно. Могут быть такие случаи, что оставят 50%, и не забрать заказ.

## *Как собирать заказы?*

- Внесена предоплата 100%, мы консультируем сколько длится ожидание. Желаем хорошего дня, и начинаем работать с этим заказом.
- Если мы работаем с ЕКБ, то добавляем вещь на выкуп В ШТУЧКУ, или начинаем собирать ряд.
- Ряд собрался — упаковка ушла на выкуп.

## *Дропшипинг*

- **Дропшипинг** это прямая отправка от посредника к клиенту.
- К стоимости вы, как посредник и владелец магазина, добавляете свою наценку, которая и составляет ваш доход. При этом, несмотря на то, что отправка производится прямым поставщиком, выполняется она от вашего имени.

## *Проблемы которые могут появиться в процессе работы*

- 1. Не подошел размер. В таких случаях, мы оставляем вещь у себя, и выкладываем на продажу. И только потом возвращаем денежку покупателю
- 2. Товара нет на складе. Мы возвращаем полную стоимость покупателю.
- 3. Не понравился фасон\цвет. Обычно в этом случае мы ничего не делаем. То есть товар остается у покупателя. Но все же можем предложить вариант как в 1 случае. Выставить на продажу, и только потом возвращаем деньги.
  
- *Не работайте никогда без предоплаты! В 90% случаев вещь не забирают.*

## *На что обратить внимание при заказе. Распродажи.*

- На рынке таганский ряд обычно вещи по распродаже — хорошего качества, можете смело брать
- А на рынке Садовод вещи по распродаже нужно брать с осторожностью. Особенно футболки! Футболки по 100-150р очень отличаются качеством от Таганки, никогда их там не берите!
- Читайте комментарии к записям. Обычно девочки там оставляют отзывы про размер и качество

## *Важность снятия мерок*

- Очень важно что бы клиент снял мерки правильно, от этого зависит правильность заказа. Если клиент говорит что у него размер  $S$ , то это по сути ничего не значит. Размеры бывают разные, поэтому обязательно просите снять мерки
- Если Вы живете в одном городе, то можно пригласить к себе на снятие (нужно завести блокнотик с мерками клиентов), так Вы подкрепите доверие к себе, ну и верно закажете вещь.

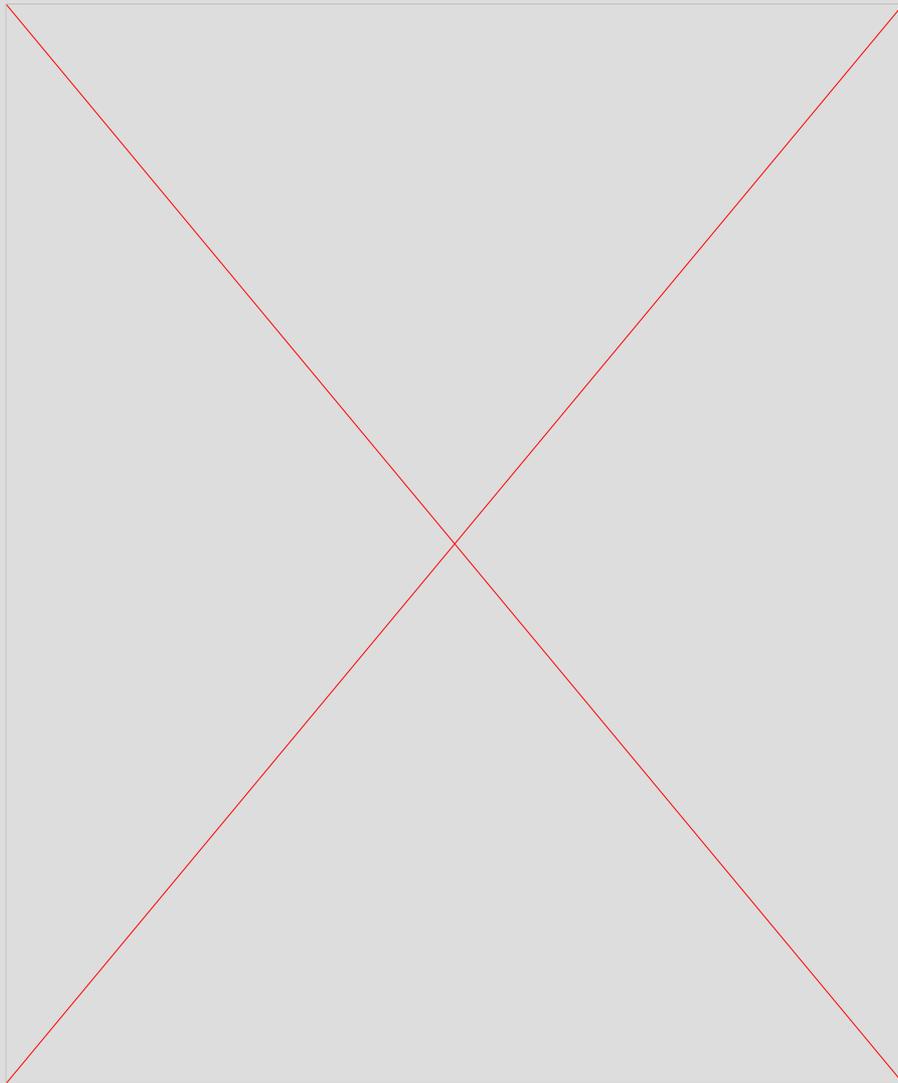
## Реклама

- Рекламные посты у блогеров делала только один раз. Не пришел ни один человек, поэтому больше я не рисковала.
- Есть всякие программы для продвижения аккаунтов, например **Инста+**, **инста турбо**. (оставлю ссылки в приложении к курсу)
- Но увлекаться ими нельзя, так как могут *заблокировать* аккаунт за накрутку.
- Изначально я пользовалась инста турбо, но теперь перешла на инста+. Там есть возможность автоматической рассылки сообщений при подписке на Ваш аккаунт (например предложение скидки на первый заказ).
- Программа работает по принципу подписок на подписчиков конкурентов.

## *Моя история открытия магазина*

- С начала моей деятельности до открытия магазина прошло пол года.
- Я начинала продажи с НАЛИЧИЯ, так я набирала клиентскую базу. Начинала с бельевых топов. Брала по **120** продавала по **350**, и откладывала деньги на следующую закупку. Далее кроссовки, брала по **370**, продавала по **750**. Так у меня накопилось около 10.000, и я сделала первую большую закупку. Открыла шоурум на дому, купила вешалку на авито за 500р. и создала страничку в инстаграме. Так я набрала клиентскую базу. Создала беседку ВК, и скидывала туда новинки. Спустя время у меня накопилось около 140 человек, постоянно заказывали около 30 человек. И когда я уже поняла что вещей много — сняла офис, сделала косметический ремонт, и открыла магазин.

## История открытия магазина в г. Екатеринбург



- Примерно так, выглядел мой магазин перед открытием. Примерочная с ширмой, напротив зеркало с дополнительным освещением. Уютненько и с стилем

## Секретный чат новинок

- Естественно вы можете остаться работать на заказ.
- Я публиковала в **сторис**, о том, что у меня есть *секретный чат с новинками*, пишите в директ, отправлю ссылку.
- Так у меня набралось в беседе около 130 человек. Девочки могли добавлять своих подруг (**сарафанное радио самая лучшая реклама**).
- Это очень удобно кстати, вы скидываете новинки, и сразу же грузите в инстаграм( у меня была помощница, которая за 500 рублей в неделю, по шаблону, что облегчало мне работу,я просто принимала заказы)

## *Анализ конкурентов*

- Нужно найти все шоурумы в инстаграме, и создать ворд файл. И мониторить их каждые 3 дня.
- 
- Мониторить нужно цены, и то, что у них есть в продаже. Примерно можно узнать что интересует клиентов.
- Цены примерно должны держать рядом,  $\pm$  100-150р. Поверьте, ради 100р. Клиенты пойдут подальше, но зато дешевле.

## *Что влияет на продажи в шоу-руме?*

- Месторасположение магазина
- Количество посетителей
- Витрина
- Выкладка
- Профессиональность продавцов
- Культура обслуживания
- Сезонность

## *Выбор помещения*

- Нужно учитывать проходимость, дальность конкурентных магазинов, стоимость помещения, есть ли ремонт, освещение, наличие окон, дальность от главного входа

## *Нужное оборудование*

- Выбор оборудования зависит от площади помещения.
- Для площади 20м<sup>2</sup>, я купила 5 вешало для одежды, 120 вешалок, 2 стеллажа, и стол для продавца.
- Так же, вам нужно для примерочной - зеркало, ширма, коврик, стул, крючки для покупательской одежды.
- По стоимости в среднем, на юле можно найти вешало по 500р, вешалки за 300, стеллажи по 800, стол за 500, хорошее зеркало за 1000, ширму сделать самому в пределах 2500, коврик 200, стул из дома взять)), крючки 100р.
- Итого в среднем на оборудование нужно около 8500-10000.
- Но я делала так: взяла кредитную карту в ИКЕА, закупились примерно на 25.000, и в течении полу года без процентов платила кредит по 4000. Но я закупились конкретно)

## *График работы*

- Некоторые шоу-румы работают по системе предварительной записи. Но я так делать не рекомендую, так как обычно заходят девочки просто по пути, и только 30-35% знают за чем поедут, и в сколько.
- График работы у меня был с 12 до 18, но Вы можете поставить любой. Со временем Вы поймете с сколько и до сколько работать.

## *Правовая форма. Отличие ИП от ООО*

- **ИП гораздо легче зарегистрировать чем ООО**
- ИП отвечает всем своим имуществом, ООО только в размере уставного капитала
- **ИП легче вести и сдавать отчетность**
- У ООО отсутствует возможность свободно распоряжаться выручкой, у ИП такая возможность есть
- **Штрафы у ИП в разы меньше чем у ООО**
- ИП не платит налог на имущество используемое в предпринимательской деятельности
- **ИП имеет упрощенный порядок принятия решения** (не требует собраний, протоколов и т.д)
- ООО сложнее ликвидировать чем ИП
- **ИП не подходит для совместного ведения бизнеса**

## *Как зарегистрировать*

- ***Коды ОКВЭД для торговли одеждой***

- **52.4** — прочая розничная торговля в специализированных магазинах.
  - **52.5** — оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами
- 
- - Самостоятельно заполнить и сдать все документы
  - - Обратиться в специальные фирмы которые регистрируют ИП и ООО

## *Выбор системы налогообложения*

- ***Общая система налогообложения (ОСН)***

- Более сложная бухгалтерия. 13% с доходов для ИП, и 20% налог на прибыль для организации + различные налоги и взносы.

- ***Упрощенная система налогообложения (УСН)***

- 6% - если объектов налогообложения выбраны доходы
- 15% - если объектом налогообложения выбраны доходы минус расходы.

- ***Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)***

- Розничная продажа одежды попадает под ЕНВД (кроме Москвы), соответственно магазины одежды с торговой площадью не более 150 м<sup>2</sup> будут попадать под ЕНВД.

## *Как вести бухгалтерию*

- **Самостоятельно** — можно сделать ошибки, и придется платить штрафы.
- **Бухгалтер в штат** — слишком затратно и неоправданно.
- **Обратиться в бухгалтерскую контору** — необходимо ежемесячно платить определенную сумму денег.
- **Сервисы on — line бухгалтерии** — фиксированная сумма в месяц, автоматические расчеты — нужно только вводить данные в систему.

## *Важность визиток, логотипа и названия*

- В обязательном порядке нужно название. Кто то продвигает свою фамилию (например kaumova shop), кто то свой бренд (у меня был magic showroom). Вам нужна узнаваемость, поэтому лучше именно **бренд**
- Логотип тоже будет вашей «Визитной карточкой», картинка будет мелькать где то, и уже все будут знать что это именно Вы
- Ну визитки это обязательно. У меня была универсальная. На одной стороне логотип, номер телефона, а другая сторона пустая. Я использовала ее как бирку с ценой на пустой стороне, и просто как визитки.
- Заказать можно в инстаграмме в любой «конторе» от 200р.  
Распечатка визиток-ценников у нас стоит 1000р - 1000шт

## *С чего не стоит начинать + лайфхаки*

- Вам нужно точно определиться в какой ценовой политике вы будете работать, и не сдвигать ее не ниже и не выше. Клиенты должны привыкнуть к этой политике.
- Не стоит сразу закупать товар на наличие в больших количествах. Начните с малого. И тогда клиенты при встрече сами скажут чего они хотят. Пришли за кроссами, и в непринужденной беседе, спросите, а что вы хотите что бы мы ввели в ассортимент. Некий сбор данных.
- Не делайте частые распродажи. Делайте их только на сезонные товары.

## Оформление инстаграмма

- Инстаграмм мощная площадка для продажи, Вам нужно правильное оформление шапки профиля, красивое оформление аккаунта, а самое главное, нужно сделать так, что бы клиенту было понятно КУДА он зашел
- Часто захожу на странички, и чего то не хватает. Например города, цен, условий покупок и так далее
- ***Красивый и понятный инстаграмм — залог успеха в продажах***

## *Важность живых фото и видео*

- Сейчас, как вы может быть заметили очень много шоурумов с одинаковыми фотографиями
- Естественно клиент пойдет к тому у кого дешевле ( а *зачем покупать дороже если товар один и тот же?*)
- Поэтому я люблю живые фото и видео, так лучше воспринимается информация, и сразу видно как сидит на человеке, а не на модели.
- Можно делать бомбические фотографии на улице или в студии. Дома тоже можно, на фоне ширмы например.
- Не рекомендую воровать фото у конкурентов, могут написать жалобу на фото, и у вас эту публикацию удалят, либо даже могут заблокировать акк ( а зачем нам это нужно?)

## *Важность живых фото и видео*

- Сейчас, как вы может быть заметили очень много шоурумов с одинаковыми фотографиями
- Естественно клиент пойдет к тому у кого дешевле ( а *зачем покупать дороже если товар один и тот же?*)
- Поэтому я люблю живые фото и видео, так лучше воспринимается информация, и сразу видно как сидит на человеке, а не на модели.
- Можно делать бомбические фотографии на улице или в студии. Дома тоже можно, на фоне ширмы например.
- Не рекомендую воровать фото у конкурентов, могут написать жалобу на фото, и у вас эту публикацию удалят, либо даже могут заблокировать акк ( а зачем нам это нужно?)

## *Выводы и через сколько мы откроем магазин*

- Подводим итоги. В среднем, если позволяет бюджет то мы откроем магазин через 2 месяца (*нам же нужно для начала наработать хорошую базу клиентов, просто так магазин мы открывать не будем*).
- Если бюджет начинался с малого, то примерно нам понадобится пол года.
- Оборудование 10.000 + аренда на первые 2 месяца 30.000 + ассортимент примерно на 10-15 у нас будет в наличии + можно провести контрольный закуп перед открытием на 10.000+ каждую неделю закуп на 2-3.000.
- Доход зависит от вашей накрутки ( у меня была накрутка 50%, я зарабатывала в день от 500 до 12.000)

## *Информация про доп. материал*

- В папку дополнительный материал я добавила:
- 1. *Чек лист 200 продающих заголовков*
- 2. *Сама презентация курса*
- 3. *Сайты по раскрутке*
- 4. *Личную базу поставщиков, с которыми я работаю лично. (отличается от других баз тем, что нет 15.000 ссылок которые вы даже не откроете, только проверенные поставщики) С комментариями у каждого поставщика. Так же добавила несколько посредников. Хороших посредников можно пересчитать по пальцам. Участились обманы — не высылают товар, выкупают товар на других точках ( оригинал стоит 1000, а вам выкупят плохого качества за 700), задержки в отправках, задержка выплаты баланса.*