

**Я будущий руководитель торгового
предприятия**

магазин компьютерной техники

Моё будущее торговое предприятие будет называться FixComp

- ▶ **FixComp** - магазин компьютерной техники, который специализируется на продаже товаров для Персональных Компьютеров и Ноутбуков, а так же на их ремонте и обслуживанию
- ▶ Главная задача FixComp, это осуществление продаж комплектующих по рыночным, и низко-рыночным ценам, так как на данный момент в ЛНР и ДНР наблюдается существенное завышение цены на комплектующие для ПК или ноутбуков.
- ▶ Второстепенная задача FixComp - распространение своих филиалов по территории ЛНР, ДНР, в дальнейшем и территория РФ

Анализ рынка

- ▶ Розничный рынок компьютерной техники в ЛНР считается одним из самых востребованных и конкурентоспособных направлений торговли. Это обусловлено несколькими факторами: улучшением благосостояния населения, возникновением новых моделей компьютерной техники, инновациями, научным и техническим прогрессом.
- ▶ По статистическим данным, 40% от всего объема розничных продаж приходится именно на информационные технологии. Наиболее востребованными поставщиками компьютерной техники на отечественный рынок считаются Samsung, Asus, Lenovo, Acer, HP. Главный импортер компьютеров в РФ – Китай. Его доля на российском рынке составляет более 85% от всего импортируемого товара.
- ▶ В 2017 году на снижение объемов продаж рынка компьютерной техники повлияло появление усовершенствованных мобильных устройств (телефоны, планшеты, трансформирующиеся ноутбуки).
- ▶ Однако прогнозы Министерства информационных технологий и связи РФ на 2017-2018 год внушающие. Специалисты обещают стабильность роста спроса на компьютерную технику. В среднем, ежегодно показатели будут повышаться на 15%. А на 100 жителей России обеспеченность населения ИКТ вырастет с 30 до 45 человек. Вышеприведенная статистика свидетельствует о том, что начинающий предприниматель может смело занять свою нишу на рынке компьютерной техники и добиться ее перспективного развития.

Аналитика проекта

- ▶ Первоначальные затраты: 2 234 000 рублей.
- ▶ Организационно-правовая форма: ИП.
- ▶ Предоставляемые услуги: розничная торговля компьютерной техникой.
- ▶ Чистая ежемесячная доходность: 290 000 рублей.
- ▶ Срок окупаемости: 1-2 года.
- ▶ Прежде чем открыть собственный магазин предпринимателю понадобится помещение, площадью 160 квадратов. Данная площадь, помимо основного зала, рассчитана и на складские помещения.
- ▶ Расположение магазина — торговая точка на просторах торгового центра, располагающегося в центре города. Помещение будет взято в долгосрочную аренду.
- ▶ Организация должна включать в себя помещения для торгового зала и большого склада. Обязательно наличие сайта, где представлены всевозможные продаваемые товары предприятия.
- ▶ Торговая точка будет работать онлайн и в офлайн-пространстве. А значит, на витрину магазина будет выставляться часть продаваемых товаров, менее габаритных. Остальной ассортимент будет доступен для демонстрации и покупки на сайте фирмы.

**Торговая точка
компьютерной
техникой будет
работать по
следующему
графику:**

**Понедельник-
пятница: 09:00-19:00.**

Суббота: 09:00-17:00.

**Воскресенье:
выходной**

Магазин компьютерной техники будет предлагать своим клиентам следующий спектр услуг:

- ▶ Консультации потребителей по телефону, на сайте и непосредственно в торговом зале.
- ▶ Продажа компьютерной техники, деталей и аксессуаров.
- ▶ Магазин будет заниматься продажей готовой компьютерной техники и наиболее востребованных комплектующих. Исследования показали, что значительный процент доходов магазинов компьютерной техники составляют расходные материалы – картриджи, флешки, гарнитуры и пр. На старте цены на продаваемую продукцию будут установлены на 5-7% ниже рыночных. Повышение цен будет происходить по мере завоевания конкурентоспособного места в нише.

Оперативный план

Оперативный план по открытию магазина компьютерной техники включает в себя следующие этапы:

- ▶ 1. Аренда помещения. Заключение долгосрочного договора с арендодателем.
- ▶ 2. Оформление бизнеса – выбор организационно-правовой формы (ИП). Необходимости в сертификации и лицензировании работы предприятия нет.
- ▶ 3. Выбор кода ОКВЭД: 47.41.1 «Розничная торговля компьютерами в специализированных учреждениях»; 47.41.2 «Розничная торговля ПО в специальных магазинах»; 47.41.3 «Розничная торговля периферийными устройствами в специализированных заведениях».
- ▶ 4. Осуществление ремонтных работ.
- ▶ 5. Внесение организации в госреестр, ее постановка на учет в налоговой инстанции и других административных органах (СЭС, пожарная служба).
- ▶ 6. Разработка сайта.
- ▶ 7. Покупка мебели и необходимого оборудования.
- ▶ 8. Подбор кадрового состава.
- ▶ 9. Закупка товара.
- ▶ 10. Разработка маркетинговой стратегии.
- ▶ 11. Открытие магазина компьютерной техники.

Выбор помещения

- ▶ Компьютерный магазин, площадью 160 квадратных метров, будет располагаться в центре города, в ТЦ. Выбор места обусловлен высокой проходимостью жителей города.
- ▶ На площади в 160 квадратов должны разместиться зал для демонстрации товаров, складское помещение, комната для персонала и санузел. Демонстрационный зал будет занимать не менее 50% от общей площади арендуемого помещения.

Закупка товара

- ▶ **Ассортимент магазина будет состоять из следующей компьютерной техники:**
- ▶ *Мониторы и системные блоки.*
- ▶ *Комплектующие (материнские платы, видеокарты, процессоры).*
- ▶ *Клавиатуры и мыши.*
- ▶ *Принтеры, сканеры, ксероксы (наиболее актуален вариант МФУ).*
- ▶ *Ноутбуки, нетбуки.*
- ▶ *Колонки.*
- ▶ *Веб-камеры.*
- ▶ *USB-носители.*
- ▶ *Картриджи.*
- ▶ *Карты памяти.*
- ▶ *Гарнитура.*
- ▶ *Кабели для ПК.*

В торговом зале трудно разместить весь предлагаемый клиентам ассортимент. Поэтому витрины должны занимать новинки техники и хиты продаж. Группировать товары в демонстрационном зале необходимо по их назначению.

Остальной ассортимент необходимо представлять на официальном сайте компании.

Не лишней будет организация службы доставки по городу и за городом для «виртуальных» клиентов.

Средства на покупку компьютерной техники для продажи –

2 000 000 рублей.

Создание сайта

Для разработки сайта компании лучше воспользоваться услугами веб-студии, которая сможет качественно выполнить свою работу. В этом случае задача владельца компании – понятно изложить пожелания разработчику. **Основные моменты, на которые стоит обратить внимание:**

- ▶ *Спокойная цветовая гамма в дизайне.*
- ▶ *Возможность разместить каталог продукции.*
- ▶ *Оперативное обновление цен, скидок и бонусов.*
- ▶ *Возможность группировать товары и делать отборку по техническим характеристикам.*
- ▶ *Указание контактных данных компании (адреса, телефоны, имена).*
- ▶ *Фотографии, видеообзоры и характеристики товаров.*
- ▶ *Возможность оставлять комментарии для клиентов.*
- ▶ *Возможность общения потенциальных потребителей с консультантами фирмы в онлайн-режиме.*

Кадровый состав

- ▶ Подбор кадрового состава – важный аспект при открытии компьютерного магазина, на который стоит обратить особое внимание. Некомпетентный специалист может создать фирме «дурную» славу, сделать антирекламу, что принесет убыток компании.

Должность	Кол-во, чел.	Зарплата, руб.
Управляющий	1	25 000
Продавец-консультант	4	17 000
Администратор онлайн-магазина	1	20 000
Водитель	2	15 000
Уборщица	1	7 000
Итого: 150 000 рублей		

Маркетинговая кампания

- ▶ **Рекламная кампания для магазина компьютерной техники будет включать следующие этапы:**
- ▶ *1. Создание сайта.*
- ▶ *3. Раздача листовок в торговом центре.*
- ▶ *4. Размещение яркой вывески на витрине или фасаде.*
- ▶ *5. Расклейка листовок в транспорте.*
- ▶ *6. Запуск контекстной рекламы.*
- ▶ *7. Создание сообществ в популярных социальных сетях со своевременным добавлением новостей, консультированием потенциальных потребителей. 8. Гибкая система сезонных скидок, рассрочки, бонусы, акционные предложения.*