Даника Некрасова

Бизнес – план итальянского магазина «Бализа»

Я получила в наследство 5 млн рублей и решила открыть свой бизнес. Магазин итальянской одежды «Бализа».

1. Находиться будет в городе Анапе. На главной улице в центре города – Гребенская ( возле Родины).
2. Площадь аренды – 40 кв. метров. Оплата аренды – 30 тыс в месяц.
3. Работает без выходных, работать будут 2 продавца. 2 на 2. Зп. – 18 тыс в месяц плюс процент 5 – от проданной одежды.
4. В Анапе делать нечего, поэтому клиентская база – женщины от 25 до 45.
5. Реклама: Создание странички интернет – магазина (создание грамотной благоприятной среды кампании), реклама на радио – 900 рублей за секунду, следовательно, за 20 секунд 18 тыс. рублей. Также бартер с другими магазинами. При покупке у нас, мы выдаем купон на скидку в других и наоборот. Ну и Анапа город маленький, а так как мы предоставляем эксклюзивный товар, то о нас будет распространяться сарафанное радио. Плюс, мои родственники – торговые представители абсолютно бесплатно прорекламируют мое заведение поставщикам и торговым представителям другим и продавцам, и попросят тех, в свою очередь за «бонусы» раздавать флаерки магазина покупателям. 200 флаеров – 3000 р.
6. Время работы – с 10 до 20:00. Каждый день.
7. Закупка одежды: тут будет 2 схемы: 1. Махинационная. Половина одежды нашего магазина частично с мехом. То есть, к примеру, мы будем продавать вещи с меховыми изделиями, но если, костюм с меховым воротником себестоимость – 20 тысяч, то мы покупаем похожий костюм за 7 тыс рублей, а мех пришиваем/пристегиваем или ненастоящий или более дешевый. Дешевый мех нам обойдется тысячи в 3, итого экономим 10 тысяч.

2 схема – честная. По этой схеме мы закупим 10 костюмов с меховым воротником по 20 тысяч.

1. Смета расходов:
2. Ремонт магазина, подготовка к работе его (вывеска, освещение, спец декор) – 200 тыс р.
3. Приобретение оборудования – 100 тыс. р.
4. Установка оборудования – 50 тыс.р.
5. Закупка товарного запаса – 2 млн. Накрутка составит 60 процентов, то есть 1 мл 200 р.
6. Регистрация юридического лица – 10 тыс р
7. Коммунальные услуги – 5 тыс. р.
8. Интернет – 2 тыс. р
9. Регистрация торговой марки – 20 тыс. р.

Итого: 2млн 350 тыс

Итого за все: 2млн 456 тыс р

1. Ожидаемая прибыль. 300 тыс в месяц.
2. Срок окупаемости – 8 - 9 месяцев.
3. Риски – Спрос на продукцию – высок. При удовлетворении запросов потребителей количественные показатели рисков малы. Для снижения уровня риска следует применять такие инструменты маркетинга как реклама, исследование потребностей потребителя, мотивация персонала и покупателя, работа с потребителем и т. д. Конкуренция небольшая, хороший мерчендайзинг. Построение верной ценовой политики.