****

1. В данном бизнес-плане будет рассматриваться открытие широкопрофильного зоомагазина “Pet Empire”, предлагающего клиентам наибольший ассортимент товаров и услуг. Определим основные направления деятельности зоомагазина:
* Продажа животных:

— Рыбы;

— Черепахи;

— Хомяки;

— Морские свинки;

— Кролики;

— Попугаи.

* Продажа кормов для животных:

СУХИЕ:

- Эконом класс

- Премиум класс

-Cупер премиум класс

-Холистик

ВЛАЖНЫЕ.

* Продажа клеток, аквариумов и террариумов;
* Продажа медикаментов;
* Продажа игрушек и аксессуаров для питомцев;
* Продажа наполнителей.
* Оказание первой медицинской помощи.

Режим работы зоомагазина: ежедневно с 10:00 часов до 21:00 часов.

**Основными потребителями являются:**

— пенсионеры. Они чаще всего заводят беспородных кошек и собак, а также рыб, поэтому наиболее вероятно, что они будут приобретать корма, медикаменты для своих питомцев;

— Живущие в ЖК «Парусная регата»

— работающие люди покупают животных как себе, так и своим детям, в основном кошек, собак, грызунов, попугаев, аквариумных рыбок;

— любители экзотики, которые охотятся за редкими видами домашних животных (например, змеи).

В зависимости от потребности клиентов можно сегментировать следующим образом:

— покупатели, зашедшие за определённым видом домашних животных;

— покупатели, нуждающиеся в медикаментах для питомцев;

— покупатели, которые зашли за кормом;

— покупатели, чьи питомцы на особом питании;

— покупатели, которым необходимы аксессуары для своих животных.

Расположение – ЖК «Парусная Регата», р-н Гидростроителей., так как в настоящее время там нет зоомагазинов.

**2. Запуск зоомагазина.**

1. Регистрация в государственных органах и получение лицензии

В силу того, что в нашем зоомагазине будут продаваться фармацевтические препараты, необходимо получить лицензию в вашем территориальном органе Россельхознадзора.

Индивидуальный предприниматель.

В качестве формы налогообложения выбрана упрощенная система (УСН). При регистрации нужно будет указать коды ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности):

 52.48.31 Розничная торговля товарами бытовой химии, синтетическими моющими средствами, обоями и напольными покрытиями (если планируете продавать, например, шампуни для животных)

52.48.33 Розничная торговля домашними животными и кормом для домашних животных

52.48.39 Специализированная розничная торговля прочими непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки.

Чтобы продавать животных, необходимо получить ветеринарные сопроводительные документы.

Для зоомагазина можно подобрать помещение на первом этаже дома. В силу того, что будет осуществляться торговля животными, минимальный размер для помещения — 80 кв. м. Нужно позаботиться о том, чтобы вблизи магазина была площадка, на которой можно было бы погулять с животными из клеток, так как им необходим свежий воздух. Стоимость такого помещения – 4000000 руб. (бизнес район) Скорее всего помещению будет необходим свежий ремонт, а также современная система вентиляции. Стоимость ремонта — 150 000 руб.

**3.Покупка необходимого оборудования и инвентаря**

Для открытия зоомагазина необходимо следующее оборудование и инвентарь:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| **Торговое оборудование** |
| Стеллаж | 5 | 5 100 | 25 500 |
| Стул | 5 | 700 | 3 500 |
| Витрина | 5 | 6 200 | 31 000 |
| Весы для продажи развесных кормов | 1 | 3 900 | 3 900 |
| Кассовый аппарат | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Аквариум выставочный | 3 | 4 200 | 12 600 |
| Клетка выставочная | 3 | 1 300 | 3 900 |
| **Оборудование для содержания товара** |
| Холодильник для хранения препаратов | 1 | 29 000 | 29 000 |
| Аквариум для рыб | 4 | 2 200 | 8 800 |
| Аквариум для черепах | 2 | 1 900 | 3 800 |
| Клетка для грызунов | 5 | 2 500 | 12 500 |
| Клетка для попугаев | 3 | 2 800 | 8 400 |
| Сосуд для хранения корма | 10 | 290 | 2 900 |
| Емкость для хранения воды для животных | 8 | 320 | 2 560 |
| **Мебель и инвентарь для персонала** |
| Шкаф для одежды | 1 | 7 100 | 7 100 |
| Стол | 1 | 3 900 | 3 900 |
| Микроволновая печь | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Электрический чайник | 1 | 2 000 | 2 000 |
| **Итого** |  |  | 169 360 |

**4**. **Маркетинговая политика**

Обозначим основные виды затрат, с которыми нам предстоит столкнуться в процессе реализации рекламной кампании:

1. Вывеска. Согласование и изготовление вывески обойдутся в 50 000 руб.;
2. Создание и раскрутка сайта — 130 000 руб.;
3. Раскрутка группы в соц.сети — 10 000 руб.;
4. Промо-листовки и заработная плата промоутера — 15 000 руб.

**5.Сотрудники, которых необходимо нанять на работу в зоомагазин:**

два продавца-фармацевта, уборщица, бухгалтер.

Требованием к консультантам станет наличие высшего или среднего ветеринарного образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет, наличие сертификата специалиста в области ветеринарной фармацевтики, ведь именно они будут отвечать за реализацию и хранение препаратов.

консультанты должны быть коммуникабельными и активными — от этого зависит их заработная плата, которая складывается из оклада (25 000 руб.) и премии в 2% с продаж.

|  |
| --- |
| **Общий фонд заработной платы** |
| **Персонал** | **Количество сотрудников** | **З/п на 1 сотрудника (руб.)** | **Зарплата итого (руб.)** |
| Руководитель (оклад+%) | 2 | 40000 | 80000 |
| Консультант (оклад+%) | 2 | 25000  | 50000 |
| Уборщица | 1 | 12 000 | 12 000 |
| Бухгалтер(+%) | 1 | 35 000 | 35 000 |
| **Общий фонд з/п** |  |  | 177000 |

**6.Финансовый план**

Инвестиции в открытие зоомагазина выглядят следующим образом:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, штук** | **Стоимость 1 штуки, руб.** | **Общая сумма, руб.** |
| Покупка помещения |  |  | 4000000 |
| Оборудование и инвентарь |  |  | 169 360 |
| Ремонт | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Товар |  |  | 550 000 |
| Регистрация ООО | 1 | 4 000 | 4 000 |
| Взнос в уставный капитал |  | 10 000 | 10 000 |
| Изготовление печати, открытие р/с | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Получение лицензии, оформление иных документов | 1 | 60 000 | 60 000 |
| Регистрация кассового аппарата | 1 | 2 500 | 2 500 |
| Раскрутка группы в соц. сети | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Создание и раскрутка сайта | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Вывеска | 1 | 50 000 | 50 000 |
| **Итого** |  |  | 5 157 860 |

Текущие расходы выглядят следующим образом:

|  |
| --- |
| **Планируемые затраты в первый месяц работы** |
| **Переменные расходы** | **310 648** |
| Заработная плата | 177 000 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | 78 648 |
| Закупка товара | 100000 |
| **Постоянные расходы** | **30 700** |
|  |  |
| Коммунальные платежи | 6 000 |
| Реклама, маркетинг, печатные материалы | 10 000 |
| Амортизация\* | 1 700 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| Налоги (НДС, на имущество) | 3 000 |
| **Итого расходы** | 376 348 |

\*Амортизация начисляется линейным способом в течение 3 лет.

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 5 534 208 руб.

Средний чек: 1500

Кол-во покупателей в день: 45

Срок окупаемости: 16 мес.

Чистая прибыль (мес): **399 139 руб.**

**Рентабельность: 17,14%**

**7.Факторы риска**

Основной риск нашего бизнеса связан с торговлей живым товаром и фармацевтическими препаратами; есть риск набора неквалифицированного персонала, а это, в свою очередь, отразится на объёмах продаж, ведь клиенты не будут доверять непрофессиональным сотрудникам здоровье своих питомцев.

Так же существует конкуренция, и чтобы магазин приносил прибыль, нужно и вложений сделать много (реклама, обустройство и т.д.)