

**Пример бизнес плана открытия магазина бытовой химии**

* Капитальные вложения:3 650 000 рублей,
* Среднемесячная выручка:2 000 000 рублей,
* Чистая прибыль:149 429 рублей,
* Окупаемость:24 месяца

**1. Организационные вопросы**

1.1. Помещение

Выбор помещения для магазина бытовой химии один из основных критерий успешности бизнеса

* Магазин необходимо располагать в месте с большой проходимостью, в густонаселенном массиве.
* При выборе места размещения торговой точки необходимо обратить внимание на наличие конкурентов, в частности крупные федеральные торговые сети. Оптимально будет, расположить магазин, чтобы на ближайшем расстояние не было серьезных конкурентов.
* Площадь должна быть достаточной для размещения всего ассортимента товара.

1.2. Оборудование

Необходимо приобрести следующие виды оборудование:

* торговое оборудование (стеллажи, витрины)
* кассовые аппараты
* оргтехника и мебель

Выше перечисленное оборудование можно приобрести как новое, так и бывшее в употребление (рынок б/у торгового оборудования развит хорошо)

 Для проведения расчетов в бизнес-плане определим, что  затраты для обустройства магазина бытовой химии площадью 200 кв.м. составят 350 тыс. руб.

1.3. Персонал

Минимальный штат торговой точки должен состоять из следующих работников:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | количество | оклад | Итого |
| Управляющий | 1 | 25 000 | 25 000 |
| Товаровед | 1 | 12 000 | 12 000 |
| Ст. продавец | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Продавцы | 2 | 15 000 | 30 000 |
| ИТОГО |  |  | 107 000 |

Директор и товаровед работают на 5-ти дневной рабочей недели, с 8 часовым рабочим днем, а продавцы по сменно (в смене 2 человека) по 12 часов. (два через два)

1.4. Ассортимент

Помимо данного бизнеса возможно вам будет интересно узнать [как открыть магазин хозтоваров](https://moneymakerfactory.ru/rabotajuwij-biznes/kak-otkryt-magazin-hoztovarov/).

Ассортимент магазина бытовой химии должен включать следующие группы товаров:

* Средства для мытья посуды
* Чистящие средства
* Средства для стирки
* Моющие средства (шампуни, мыло)
* Средства для бритья
* Средства гигиены

В ассортименте должно быть не менее 500 позиций товара.

1.5. Поставщики

Товар необходимо закупать только у проверенных поставщиков, являющихся официальными представителями производителями.

При работе с поставщиками обязательно заключать договора, в которых необходимо прописывать основные моменты сделки: ассортимент, качество продукции, цена, сроки оплаты и поставки.

## 2. Сбытовая политика

**2.1. Реклама**

Для увеличения продаж необходимо продумать рекламную и маркетинговую компанию

Рекламная компания должны заключаться в привлечение новых покупателей и проводится на постоянной основе.

Рекламировать магазин бытовой химии нужно в следующих источниках:

* Радио
* ТВ (региональные вставки)
* Реклама в сети интернет (на региональных информационных ресурсах)

Помимо рекламных компаний, необходимо проводить маркетинговые компании, суть которых должна заключаться в увеличение продаж и повышения лояльности покупателей.

Примером проведения маркетинговых компаний можно привести следующие:

* Ежемесячное проведение розыгрыша ценных подарков, среди покупателей сделавших покупку на сумму свыше 1000 руб.
* При приобретении товаров на сумму свыше 500 руб., покупатель в подарок получает какую-либо безделушку.
* Ведение дисконтных карт постоянным покупателям.

2.2. Ключевые моменты ведения бизнеса и критерии успеха магазина.

Конкуренция в сегменте розничной торговлей бытовой химией значительная, на рынке представлены как крупные федеральные торговые сети, региональные торговые сети, мелкие игроки. При этом в сегменте наблюдается рост присутствия крупных федеральных торговых сетей и как следствие дальнейшие ужесточение конкуренции.

Ключевыми моментами, того чтобы Ваш магазин был конкурентоспособен и приносил прибыль является:

* **Правильное месторасположение магазина**, он должен располагаться в шаговой доступности, в месте с хорошим людским трафиком.
* **Площадь** магазина бытовой химии должен быть достаточно большой, чтобы разместить было можно разместить, весь ассортимент товара.
* **Товар на полках** должен быть размещен таким образом, чтобы способствовать увеличению продаж. Про то, как должен быть размещен товар в магазине вы можете узнать из статьи [методы стимуляции спроса в супермаркетах](https://moneymakerfactory.ru/articles/Metody-stimuljacii-sprosa-v-supermarketah/).
* Товар, реализуемый в магазине, должен быть **надлежавшего качества**, для этого необходимо приобретать товар только у официальных дистрибьюторов.
* Продавцы, работающие в магазине должны хотеть и уметь продавать!!!! Продавцы должны давать грамотные консультацию, понимать, что нужно клиента, предлагать необходимый товар, а так же уметь продавать сопутствующий товар.
* При формировании ценовой политики необходимо ориентироваться на цены конкурентов (федеральные сети)

## 3. Расчетная часть бизнес плана

3.1. Капитальные затраты на открытие магазины бытовой химии

|  |  |
| --- | --- |
| Капитальные затраты | ЦЕНА руб. |
| Торговое оборудование (стеллажи, витрины ,кассовые аппараты) | 350 000 |
| Создание товарного запаса | 3 000 000 |
| Ремонт помещения | 300 000 |
| Итого | 3 650 000 |

3.2. Выручка

Выручка магазина бытовой химии не зависит от сезона и является стабильной (в декабре и марте возможно небольшой рост выручки)

Согласно проведенного анализа, выручка торговой точки расположенной в хорошо проходимом месте и площадью 250 кв.м. составляет порядка 2 млн. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование продукции | Выручка за месяц |
| реализация бытовой химии | 2 000 000,00 |

3.3. Себестоимость

По практике средняя наценка на бытовую химию составляет 40-60 %, Для расчетов взяли средневзвешенную наценку - 40 %

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Дневной расход |
| С/стоимость реализации бытовой химии | 1 428 571,43 |

3.5. Общие расходы

|  |  |
| --- | --- |
| Зарплата | 107 000 |
| ЕСН | 30 000 |
| Аренда | 150 000 |
| Реклама | 50 000 |
| Проведение маркетинг. Акций | 50 000 |
| Коммунальные расходы | 10 000 |
| Бухгалтерия (аутсортинг) | 5 000 |
| прочие | 10 000 |

3.6. Расчет прибыльности и рентабельности

|  |  |
| --- | --- |
| Выручка | 2 000 000 |
| Себестоимость | 1 428 571 |
| Валовая прибыль | 571 429 |
| Расходы | 412 000 |
| Прибыль до налогообложения | 159 429 |
| Налог ЕНВД | 10 000 |
| Чистая прибыль | 149 429 |
| Рентабельность продаж | 7,47% |

3.7. Расчет окупаемости

|  |  |
| --- | --- |
| Чистая прибыль, руб. | 149 429 |
| Капитальные вложения, руб. | 3 650 000 |
| Окупаемость, мес. | 24,43 |

## 4. Организационные моменты

4.1. Организационная форма

В качестве организационно-правовой формой для ведения бизнеса по розничной торговле бытовой химии оптимально подходит форма: Индивидуальный предприниматель

4.2. Система налогообложения

Согласно Налогового кодекса Р.Ф. деятельность магазина бытовой химии подпадает под льготный режим налогообложения: ЕНВД.

4.3. Ведение бухгалтерского учета

Ведение бухгалтерского и налогового учета предприятиям, находящимся на ЕНВД занятие не сложное и не занимает много времени, в связи с этим держать в штате бухгалтера не целесообразно, оптимально будет передать ведения бухгалтерского учета в специализированные бухгалтерские фирмы.