

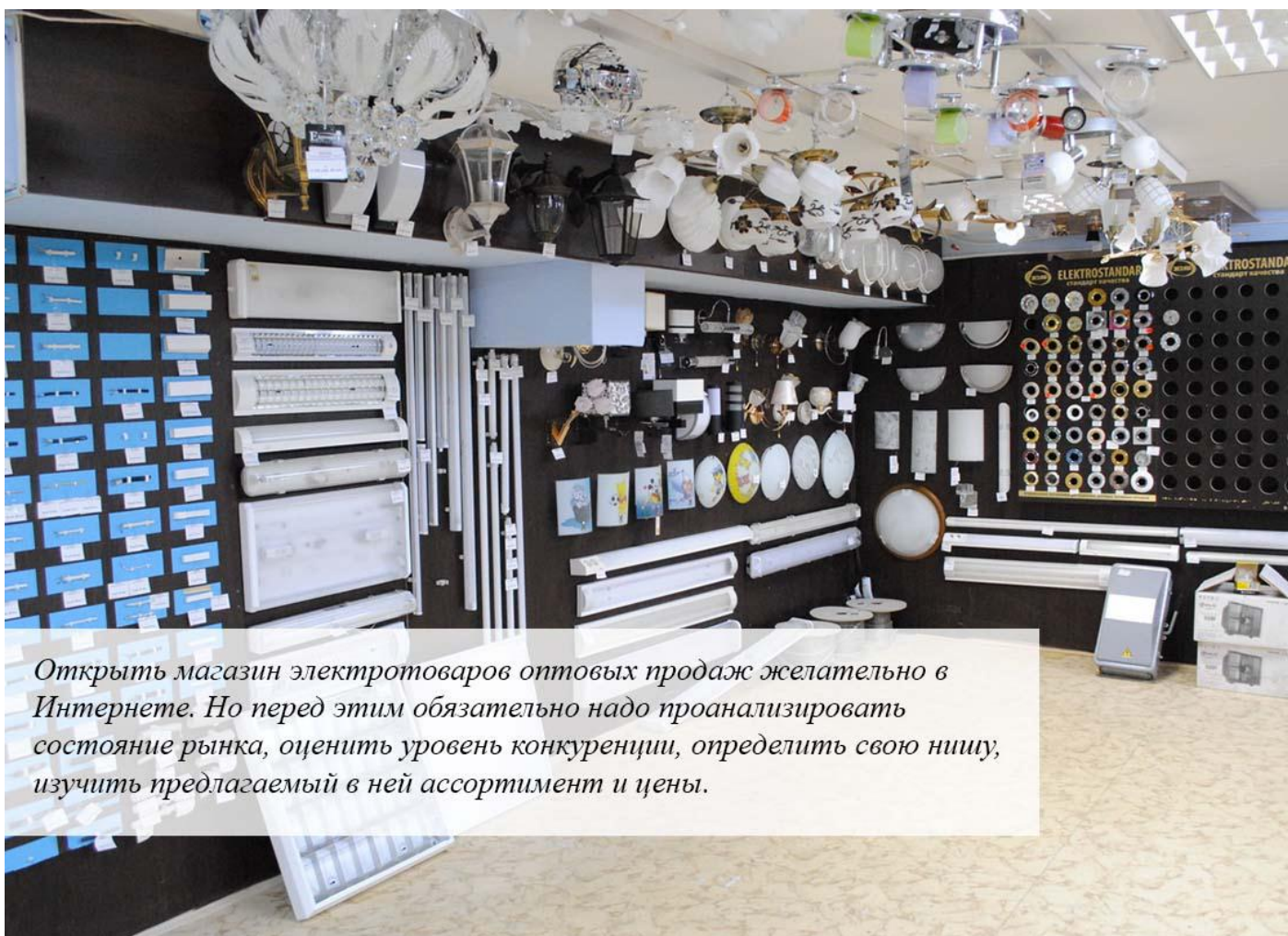
Бизнес-план магазина электротоваров

Предлагаем индивидуальную разработку бизнес-планов

Одна из главных задач бизнес-плана это построение цепочки действий и расчёт рисков, но также стоит отметить еще ряд преимуществ. Во-первых, он поможет вам понять перспективность направления, разобраться с чего начать, уберезёт от многих ошибок, и сэкономит сотни часов времени.

Наше преимущество в то что мы предлагаем не просто бизнес-план, а целую инфраструктуру с открытием и регистрацией фирмы, бухгалтерские услуги, помощь высококвалифицированных юристов, и многие другие услуги, без которых бизнес превращается в лотерею.

Тел: +7 (495) 646-82-87 Email: info@bsc.global Сайт: <http://bsc.global>



Открыть магазин электротоваров оптовых продаж желательно в Интернете. Но перед этим обязательно надо проанализировать состояние рынка, оценить уровень конкуренции, определить свою нишу, изучить предлагаемый в ней ассортимент и цены.

Содержание:

1. Основополагающие шаги
 - 1.1. Нюансы оптовых продаж
 - 1.2. Вариант франшизы
2. Правила подбора помещения
3. Ассортимент и закупки
4. Оборудование для магазина
5. Персонал
6. Бизнес в цифрах
7. Секреты успеха магазина

Резюме проекта

Магазин электротоваров всегда был востребованным бизнесом, даже если реклама ему давалась минимальная. Прибыль он приносит постоянную, но ее размер зависит от того, на какую аудиторию ориентирован бизнес-план магазина электротоваров.

Основополагающие шаги

Итак, прежде всего вам надо решить, для кого вы планируете открыть магазин электротоваров. Существуют две основные целевые аудитории, на которые ориентируют такой бизнес:

- мелкие розничные покупатели из числа жителей района;
- крупные покупатели из числа электромонтажных организаций.

Если вы хотите, чтобы ваш бизнес с нуля быстро стал приносить крупный доход, то есть смысл открывать второй вид магазина. Но в этом случае у вас должна быть хорошая реклама, низкая конкуренция и грамотный маркетолог.

Далее бизнес-план магазина электротоваров должен предусмотреть регистрацию вашего дела. В принципе, для торговли любого формата достаточно будет индивидуального предпринимателя.

Когда будут решены все регистрационные вопросы, придется решать вопросы, связанные с согласованием выбранного помещения. Чтобы открыть магазин электротоваров, потребуются такие документы для помещения:

- разрешение на работу от пожарной инспекции и санстанции;
- договор о вывозе ТБО и утилизации электроприборов;
- медицинские книжки на сотрудников (на начальном этапе можно обойтись 1-2 продавцами);
- регистрация кассового аппарата (если он есть).

Нюансы оптовых продаж

Кроме указанных выше форматов магазина, можно организовать оптовый магазин электротоваров. Это может быть как бизнес с нуля, так и дополнительный к розничной точке продаж. В любом случае это может быть взаимозаменяемый бизнес, когда ассортимент в рознице поддерживается за счет оптовых закупок, а оптовые продажи поддерживаются за счет продаж в рознице.

Открыть магазин электротоваров оптовых продаж желательно в Интернете. Для этого надо вложить средства в создание и раскрутку соответствующего сайта. Но перед этим обязательно надо проанализировать состояние рынка, оценить уровень конкуренции, определить свою нишу, изучить предлагаемый в ней ассортимент и цены.

Вариант франшизы

Еще один способ организации магазина – покупка франшизы, которая обойдется не меньше, чем в 500 тыс. руб. За эти средства вы приобретаете:

- готовую торговую марку со сформированной целевой аудиторией;
- всестороннюю информационную поддержку;
- рекламную полиграфию и дизайнерские решения;
- продающий сайт;
- бизнес-план;
- техническую документацию;
- обучение для сотрудников;
- выгодные условия поставок товара.

Однако от вас будут требовать строгого соответствия стандартам компании, к которым, в частности, относятся:

- расположение магазина в густонаселенном районе;
- размер помещения не меньше 40 кв. м.;
- наличие вокруг магазинов с потенциальными покупателями (строительные, мебельные и прочее);
- другие требования.

Правила подбора помещения

Подбирая помещение, стоит учитывать указанные выше требования, которые выдвигаются к желающим купить франшизу. Кроме наличия высокого потока потенциальных покупателей желательно, чтобы магазин находился на первом этаже здания. Это не только облегчит доступ клиентам к магазину, но и упростит вам задачу выгрузки товара. Особенно актуально это для оптовых магазинов, которые будут сгружать товар оптовым покупателям.

Конечно, желательно помещение приобрести в собственность. Но если нет возможности, можно взять в аренду с правом выкупа. Тогда, если дело не пойдет, вы сможете отказаться от ненужного помещения, а если удастся развернуть бизнес – выкупить его.

Что касается требований к помещению, важно, чтобы в нем сохранялась оптимальная влажность. При этом особых изысков в дизайне не требуется. Достаточно, чтобы в торговом зале было чисто и покупателю было удобно рассмотреть товар.

Ассортимент и закупки

Практика показывает, что не стоит делать ставку на розетки, лампочки и прочий мелкий товар. Как правило, он продается в ближайших хозяйственных магазинах или супермаркетах, где цена на него зачастую ниже. Доход от таких продаж обычно составляет не более 5%, а остальные 95% прибыли идут от так называемых продаж B2B, то есть от сотрудничества с электромонтажными организациями.

Формируя ассортимент, надо понимать, что тем его больше, тем больше понадобится помещение под магазин. Но при этом надо суметь охватить разные ценовые категории, чтобы привлечь максимальное количество клиентов.

Важно, чтобы на складе всегда был запас товаров, который соответствует объему двух-трех месяцев продаж. Также важно найти надежного оптового поставщика. Если работать напрямую с официальными дилерами, то можно выставить у себя в магазине наценку на их товар в размере 20-120% в зависимости от товара. На производителя можно выходить только тогда, когда у вас уже будет стабильно работающая точка с большим годовым оборотом.

К слову, даже если у вас нет средств на закупку необходимого объема продукции, ее можно брать под реализацию. Но в любом случае надо требовать у поставщика наличие всех необходимых сертификатов на продукцию – отвечать перед конечным потребителем за качество товара будете вы лично.

Оборудование для магазина

В магазин потребуется стандартное торговое оборудование: витрины и стеллажи. Место кассира надо оборудовать кассовым аппаратом и компьютером с лицензионным программным обеспечением. Тогда можно будет быстро проверять наличие товара на складе и вести оперативную бухгалтерию.

Также желательно оборудовать торговый зал видеонаблюдением и системой сигнализации.

Персонал

В торговый зал точки продажи вам потребуется как минимум один продавец-консультант, который сможет не только продать товар, но и проконсультировать клиента относительно выбора.

Желательно отдельно нанять кассира, потому что работа с одним клиентом может занимать много времени. Если ваш магазин будет работать без выходных, стоит нанять персонал для посменной работы.

Кассиру обычно платят 10-15 тыс. руб., тогда как ставка продавца-консультанта обычно немного больше. Кроме этого, ему обычно предлагают процент от продаж.

Бизнес в цифрах

Назвать примерную сумму инвестиций сложно, так как многое зависит от масштабов магазина, ассортимента продукции, самого товара. Но ориентироваться можно на такие затраты:

№	Наименование	Количество	Стоимость (тыс. руб. шт.)
1.	Стеклопанель витрина	2-4	5
2.	Стеллаж	2-3	6-10
3.	Кассовый аппарат	1	15
4.	Коммунальные услуги	на месяц	15-10
5.	Аренда (30 кв. м.)	на месяц	20-50
6.	Ремонт	-	30-40
7.	Закупка товара	-	80-90
8.	Зарплата	2-4	10-15

Каждый месяц с такого магазина можно получать 20-40 тыс. руб., если вы ориентируетесь исключительно на мелких розничных покупателей. Если вы планируете работать с монтажными организациями, можно рассчитывать на прибыль в 5-70 тыс. руб. в месяц. Соответственно, окупиться магазин может уже за полгода.

Секреты успеха магазина

Чтобы ваш магазин был успешным, важно суметь выделиться среди конкурентов. Этого можно достичь, если предлагать, например, не только консультацию, но и доставку, монтаж оборудования.

Кроме этого, надо учитывать ряд других факторов, которые влияют на прибыльность магазина. Это, прежде всего:

- месторасположения магазина;
- уровень квалификации персонала;
- удобно оборудованная территория торгового зала;
- продуманная рекламная политика компании;
- выгодные отношения с партнерами-поставщиками;
- умело организованная экспозиция товара;
- продуманная организация процесса торговли.