**Выполнили: Анненкова и Эрлихман**

**Бизнес план по открытию шоурума одежды**

Мы составили свой план по открытию шоурума одежды в стиле casual «Up&Go». Шоурум – это не совсем традиционный магазин одежды. Это скорее демонстрационный зал, в котором покупатель может посмотреть, потрогать товар, ведь в шоурумах обычно представлены эксклюзивные модели вещей, которые обычно нужно заказывать через интернет, а вслепую это делать мало кто захочет. Поэтому шоурумы закупают одежду и ставят свою наценку за возможность сразу понять, нужна тебе эта вещь или нет. Бизнес план шоурума будет осуществляться основываясь на его открытии в городе Тверь, поскольку там это не так распространено, как, например, в Москве. Данный шоурум будет ориентирован на аудиторию молодых людей от 18-30 лет.

Открытие **шоурума одежды** предполагает торговлю следующим ассортиментом в соответствии с **бизнес-планом:**

* Платья;
* Юбки и брюки;
* Джинсы;
* Блузы и рубашки;
* Футболки и майки;
* Пиджаки и костюмы;
* Свитера, джемперы, кардиганы;
* Верхняя одежда – куртки, плащи, пальто, шубы;
* Обувь;
* Нижнее белье и купальники;
* Аксессуары – сумки, ремни, кошельки и др.

Итак, список того, что потребуется нам для открытия нашего шоурума:

* **Собрать документацию и зарегистрировать бизнес.**
* **Найти поставщиков.**
* **Найти помещение.**  **Провести рекламную кампанию.** Буклеты, флаеры, объявления на столбах, рекламные щиты — в ход может пойти все, на что хватит фантазии.
* **Наем персонала**

**Регистрация бизнеса**

Oткpытиe мaгaзинa пoтpeбyeт peгиcтpaции в кaчecтвe ИП или OOO. Нoвички чaщe вceгo выбиpaют пepвый фopмaт. Пepeд нaчaлoм paбoты тaкжe пoтpeбyeтcя coбpaть пaкeт дoкyмeнтoв:

1. зaключeниe пoжapнoй инcпeкции;
2. зaключeниe CЭC;
3. кoды Гocкoмcтaтa;
4. oфициaльный дoгoвop apeнды;
5. cepтификaты или дeклapaции cooтвeтcтвия нa вcю пpoдyкцию в зaвиcимocти oт видa пpoдaвaeмых тoвapoв;
6. пepeчeнь тoвapoв;
7. paзpeшeниe нa нapyжнyю peклaмy, ecли тaкoвaя бyдeт иcпoльзoвaтьcя;
8. caнитapный пacпopт;
9. дoгoвop нa вывoз TБO и мycopa

Дo oткpытия мaгaзинa oдeжды вaжнo oпpeдeлитcя c видaми дeятeльнocти пo OKВЭД. Для нашего магазина мы выбрали следующий код: 71 – «Topгoвля poзничнaя oдeждoй в cпeциaлизиpoвaнных мaгaзинaх».

Нa cтapтe бизнeca тaкжe вaжнo oпpeдeлитьcя c cиcтeмoй нaлoгooблoжeния. В случае с нашим магазином одежды в качестве системы налогооблажения мы выбрали самый привлекательный вариант EНВД (иcхoдя из физичecких пoкaзaтeлeй – плoщaди, ecли пpимeним тaкoй peжим в oтдeльнo взятoм peгиoнe, нo oбщaя плoщaдь нe дoлжнa пpeвышaть 150 м2).

Разобравшись с документами приступаем к поиску поставщиков. Для этого мы обратимся к популярному сайту aliexpress. Связываемся с поставщиком магазина «Shepn», который будет высылать нам одежду оптом по закупочным ценам. Перед тем как заключить с поставщиком договор, проверяем отзывы и время его пребывания на рынке, чтобы убедиться в качестве вещей и добросовестности поставщика.

Теперь переходим к выбору помещения для аренды. Мы выбираем между арендой помещения в спальном районе и арендой помещения в ТЦ.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Плюсы аренды в ТЦ** | **Минусы аренды в ТЦ** | **Плюсы аренды в спальном районе** | **Минусы аренды в спальном районе** |
| Большая проходимость | Дорогая аренда | Шоурум будет находиться в шаговой доступности от дома и целевой аудиторией станут жители района | Помещение может нуждаться в ремонте |
| Готовое для эксплуатации помещение, не требующее ремонта | Нельзя размещать рекламные вывески без согласования с администрацией ТЦ | Аренда дешевле чем в ТЦ | Необходимость оформления всей разрешительной документации |
| Не нужно получать санитарное и пожарное заключение для своего помещения | Шоурум будет вынужден работать по графику ТЦ | В дальнейшем можно будет выкупить помещение | Пешеходный трафик ниже, чем в ТЦ и ограничивается жителями района |

Поскольку шоурум работает в дневное время и не создаёт шума, его можно оборудовать на первом этаже жилого дома. Такой шоурум будет работать с 9:00-18:00. В торговом центре шоуруму придется работать по режиму ТЦ с 10:00-22:00. Мы решаем снимать помещение в спальном районе.

Требования для помещения под шоурум:

* + 1. площадь не менее 10 кв.м. Оптимальная – 20 кв.м. Помещение не должно быть настолько маленьким, чтобы вызывать у посетителей приступы клаустрофобии – теснота ассоциируется у них с мелочностью и несерьезностью фирмы.
    2. наличие электричества
    3. Помещение должно быть разделено на 3 зоны: зона выставочная для вещей, примерочная и касса
    4. наличие хорошей вентиляции

Мы решили снять помещение на цокольном этаже жилого дома в центре Твери 30 [м²](https://tver.cian.ru/rent/commercial/228204676/#/area-parts) за 27.000/месяц.

Необходимо реализовать следующие этапы открытия магазина одежды:

• Выбор местоположения магазина одежды;

• Регистрация предприятия в налоговой службе и выбор системы налогообложения;

• Заключить договор аренды помещения;

• Нанять мастеров отделочных работ и произвести ремонт;

• Согласовать объект с МЧС;

• Проверить соответствие требованиям безопасности и пригодности к последующей эксплуатации всех инженерных систем;

• Закупить и установить инженерное оборудование;

• Приобрести сигнализацию, систему видеонаблюдения, противокражные рамки;

• Закупить мебель и оборудование для торгового зала ;

• Составление штатного расписания и поиск сотрудников;

• Установка программного обеспечения для магазина и кассового аппарата;

• Проведение маркетинговых мероприятий;

• Открытие магазина.

Штатное расписание шоурума состоит из двух продавцов, которые работают посменно по графику два через два, а также директора, с графиком работы с 9.00 до 18.00 по будням. Также в штате имеется уборщица с плавающим графиком. Бухгалтер работает удаленно и не входит в штат предприятия.

В обязанности директора входит оперативное управление магазином, такое как управление персоналом, решение вопросов с инкассацией, арендодателями, анализ результатов продаж, поиск поставщиков и заказ товаров. В первый год работы директором можем быть владелец бизнеса.

Продавец шоурума играет ключевую роль в штате магазина, так как является его лицом. Он всегда должен быть опрятным, с приятной внешностью и с улыбкой на лице. В обязанности продавца входит консультирование клиентов, поддержание товаров в хорошем состоянии, поддержание чистоты и порядка в торговом зале.

Директор, и продавцы имеют оклад и премиальную часть в размере 2%, и 1,5% с продаж соответственно. Уборщица имеет фиксированный оклад.

Ниже будет предоставлен подробный финансовый план

Что касается первоначальных инвестиций на открытие:

|  |  |
| --- | --- |
| Ремонт | 300.000 руб |
| Вывеска | 30.000 руб |
| Рекламные материалы | 30.000 руб |
| Аренда на время ремонта | 54.000 руб |
| Закупка оборудования | 322.100 руб |
| Прочие затраты | 20.000 руб |
| **ИТОГО** | 851.000 руб |

Основными затратами на открытие будет ремонт помещения, который обойдется примерно в 300 000 рублей, аренда во время ремонта, затраты которой зависят от размера арендной платы и закупка оборудования для магазина в размере около 300 000 рублей. Примерный перечень оборудования представлен в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| Кассовый терминал (онлайн касса) | 1 | 17 000 | 17 000 |
| Стол кассира | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Витрина | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Стеллаж для зала | 8 | 8 000 | 64 000 |
| Манекен | 3 | 4 000 | 12 000 |
| Стойка для одежды | 5 | 4 000 | 20 000 |
| Зеркало | 6 | 3000 | 18 000 |
| При мерочная кабина со шторой | 2 | 4500 | 9 000 |
| Плечики | 500 | 35 | 17500 |
| Пуфик для примерочной | 2 | 2000 | 4000 |
| Стол для сотрудников | 1 | 1200 | 1200 |
| Рамка противокражная | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Стеллаж для кладовой | 3 | 6000 | 18 000 |
| Этикет-пистолет | 2 | 700 | 1400 |
| Отпариватель | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Компьютер | 1 | 30 000 | 30 000 |
| **Итого:** |  |  | **322 100** |

При составлении бизнес-плана мы учли, что следует заложить реальную наценку, с которой люди захотят покупать товар. Поскольку мы его выкупаем по закупочной цене через поставщика с aliexpress, наша наценка будет 100%.

Общая выручка нашего магазина будет составлять где-то 500.000 рублей в месяц. Из них на затраты уйдет:

* Закупка товаров –250.000 руб
* Заработная плата штатным сотрудникам – 60.000 руб
* Аренда – 27.000р/месяц
* Реклама – 30. 000 руб
* Налоги – 20.000 руб.

Отсюда чистая прибыль 500.000-387.000=113.000. Следовательно рентабельность будет 113.000/500.000=22,6%. Окупится шоурум не раньше чем через 7-12 месяцев.