

ЧОУ ПО “Кемеровский  
кооперативный техникум”

# Итоговая работа по По дисциплине ПМ06 “Организация кооперативного дела и предпринимательства”

Выполнили студенты дневного  
отделения:  
Группы 4ПС, 3 - курса  
Специальность 40.01Право и ОСО  
Апанасенко Даниил Андреевич  
Гетман Алексей Юрьевич  
Абасов Муталим Налиманович

# Введение

- Спортивный образ жизни, активно пропагандируемый последние десятилетия, прочно вошел в сознание современного человека. Люди стремятся вести активный отдых, заниматься спортом, поддерживать свою спортивную форму и, тем самым, свой имидж современного человека. В связи с популяризацией спорта и огромным желанием людей быть здоровыми и активными.



# План маркетинга

- Обзор общероссийского рынка спортивных товаров

Емкость мирового рынка спортивных товаров, по различным экспертным оценкам, составляет от \$67 млрд. до \$100 млрд. Российский рынок спортивных товаров оценивается в \$1 млрд. - \$4 млрд. в год, при ежегодном приросте в 15-17%. По мнению международных экспертов, российский рынок спортивных товаров и услуг относится к числу наиболее перспективных.

- Обзор рынка спортивных товаров в Кемерово

Спортивные товары, присутствующие на этом рынке, это товары среднего качества, хотя в регионе очень развиты и популярны такие виды спорта как беговые лыжи, хоккей, футбол и боевые виды спорта. Потребители хотят, чтобы был магазин товаров спортивного инвентаря высоко качества. Потому что именно такого магазина здесь нет.

- Рекламная стратегия

1) Реклама в СМИ: в газете «Телесемь», 1 публикация в неделю. Тираж газеты—100 тыс.,

2) Изготовление и распространение листовок.

# Целевая аудитория

- Товары нашего магазина ориентированы на людей со средними доходами. Основную массу покупателей будут составлять люди, занимающиеся активными видами спорта. ООО «АТЛЕТ» предлагает товары, как для профессионалов, так и для любителей.
- Было проведено несколько социологических опросов. В одном из них респондентам предлагалось ответить на вопрос необходимости ещё одного магазина спортивных товаров в г. Кемерово. Ниже приведена соответствующая диаграмма.

# Опрос

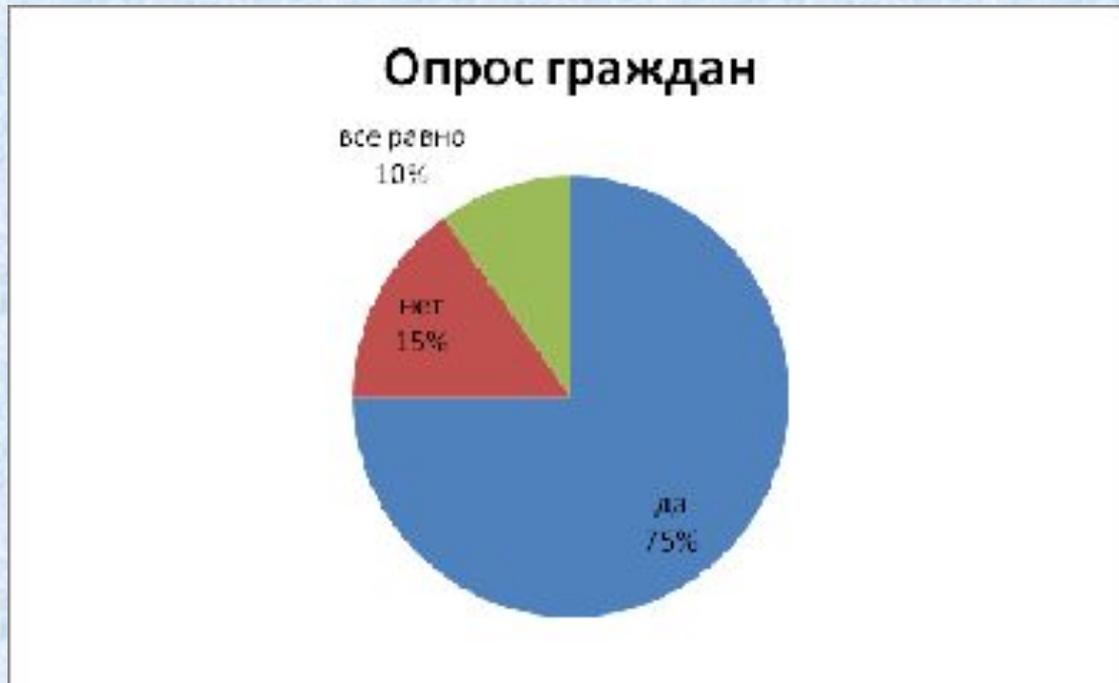


Рисунок 1 – Необходимость профессионального магазина спортивных товаров

Опрос проводился среди мужчин и женщин среднего возраста, занимающимися спортом.

# Конкурененты

- «ФОРВАРД». Если рассматривать последние 2 фирмы, то плюсы нашего магазина перед ними
- заключаются в том, что их цены направлены на людей с высокими доходами для нашего региона, в отличие от них ООО «АТЛЕТ» предоставляет свои товары потребителям со средними доходами.
- ООО «Адидас» и ООО «ФОРВАРД» предлагают товары по высокой цене, но несоответствующего качества. Это способствует привлечению покупателей именно в наш магазин.
- ООО «Спортмастер» предлагает широкий ассортимент товаров, так как имеет 2 магазина, расположенных по городу. Цены, установленные этой фирмой, привлекают покупателей своей доступностью. Цены доступные, но довольно низкого качества.
- На фоне конкурентов ООО «АТЛЕТ» выглядит наиболее рентабельным предприятием.

# Организационная структура предприятия и Производственный план

Должность	Количество людей, человек	Размер заработной платы, Руб./мес.	Размер заработной платы, Руб./год
<b>Руководящий состав</b>			
Генеральный директор	1	60 000	720 000
Коммерческий директор	1	35 000	420 000
Бухгалтер	1	25 000	300 000
<b>Производственный персонал</b>			
Продавец консультант	2	15 000 * 2 = 30 000	360 000
Кассир	2	12 000 * 2 = 24 000	288 000
Секретарь	1	12 000	144 000
Водитель	1	15 000	180 000
Разнорабочий	1	10 000	120 000
Грузчик	2	10 000 * 2 = 20 000	240 000
	12	Итого: 231 000	Итого: 2 772 000

# Затраты

Постоянные затраты	Сумма, руб., в год	Переменные затраты	Сумма, руб., в год
Связь	3960	Регистрация	283 600
Интернет	1800	Оборудование	107 400
Реклама	18000	Канцтовары	3105
Налоги	871 465	Уставный капитал	1000 000
Аренда помещения	158 000		
Оплата труда	2 772 000		
Амортизация	17 337		
Товар	223 900		
ИТОГО	1 574 663		
		ИТОГО	1 139 105

# Анализ рисков

Возможные риски	Методы по предотвращению
Неустойчивость спроса	Заинтересовать потребителей новым товаром/привлекать акциями
Появление альтернативного продукта	Наладить контакты с новыми поставщиками
Увеличение объёма продаж у конкурентов	Иметь запас достаточного количества продукции
Неплатежеспособность потребителей	Снизить цены/проводить распродажи непопулярных товаров
Трудности с набором квалифицированной силы Угроза забастовки	Обеспечивать достойные условия труда Создать хороший микроклимат в коллективе
Недостаточный уровень заработной платы	Стараться повысить уровень зарплаты/использоваться созданными запасами
Квалификация кадров	Проверять работников на проф. пригодность/обеспечивать конкуренцию внутри предприятия

Возможны и многие другие риски и для их предотвращения нужно создавать запасы, налаживать контакты с новыми поставщиками, постоянно контролировать качество продукции, действовать по ситуации.

# Прибыль

Наименование товара	Кол-во товара	Закупочная цена	Розничная цена	Итого
Обувь для мини-футбола	10	2000	2500	5000
Коньки для хоккея	10	3000	3500	5000
Беговые лыжи	10	4000	5000	10000
Горные лыжи	5	5000	10000	25000
Палки для беговых лыж	15	400	700	4500
Палки для горных лыж	7	850	2000	8050
Ботинки для беговых лыж	12	1200	1900	8400
Ботинки для горных лыж	7	2000	4000	14000
Боксерские перчатки	10	1000	2000	10000

# Заключение

- Данный бизнес план – хорошая основа для создания магазина спортивных товаров. В условиях нынешней конкуренции, спроса потребителей, дохода потенциальных покупателей именно этот магазин будет иметь наибольший коммерческий успех. Бизнес план спортивного магазина – реальная возможность начать дело, которое уже сейчас способно приносить солидную прибыль и имеет все шансы развиваться и набирать обороты

Спасибо за внимание !

