

Бизнес проект

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛИ:
КУЧЕРОВ ВЛАДИСЛАВ

СОЛОГУБ МИХАИЛ

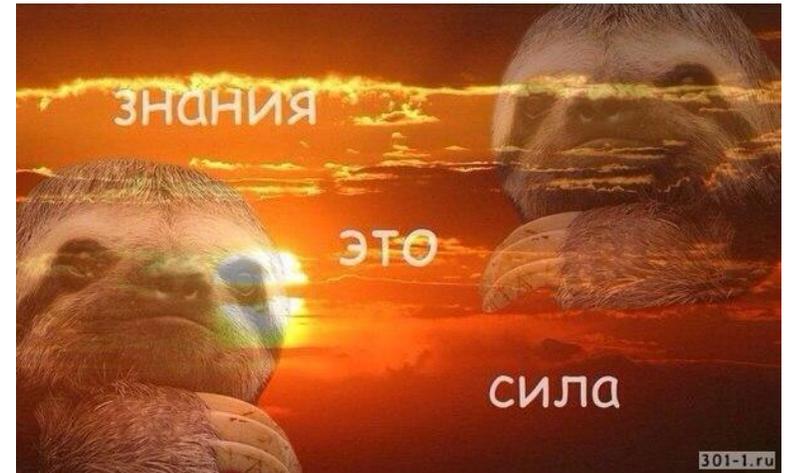
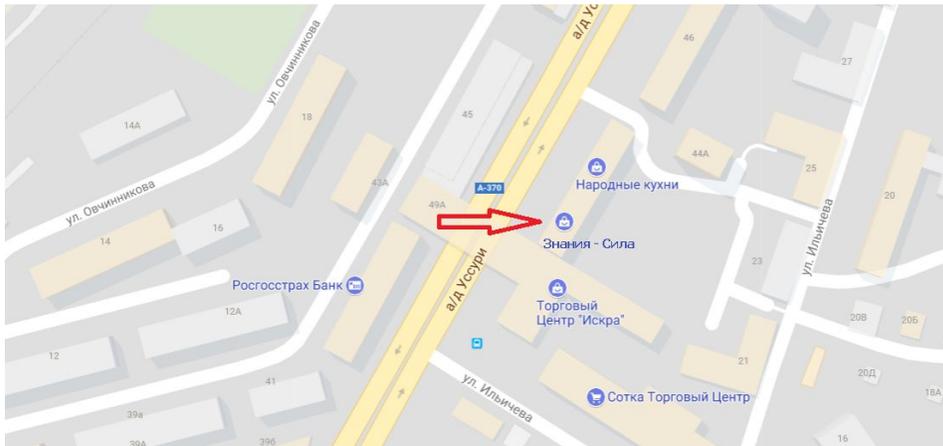
УЧИТЕЛЬ:
ШИРИНИНА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА

Краткий инвестиционный меморандум

- ▶ Как известно, в 2017 году Россия наряду с Китаем и Испанией вошла в тройку самых читающих стран мира, заняв второе место в мировом рейтинге исследовательской компании GfK. 59% россиян заявили, что читают ежедневно или хотя бы раз в неделю. Также позитивно на продажах книжных магазинов сказывается принятие поправок к «антипиратскому закону» в 2015 году, согласно которым действие закона распространяется еще и на книжные материалы, поэтому теперь найти бесплатные книги на просторах Интернета стало сложнее, и пользователям проще купить или заказать их в магазине. Эти данные подтверждают тот факт, что несмотря на развитие современных гаджетов и технологий, книжная продукция довольно популярна и востребована. Следовательно, открытие книжного магазина может стать прибыльным бизнесом, приносящим стабильный доход при правильной маркетинговой политике и организации бизнеса.

Название и местоположения

- ▶ Название : Книжный магазин “**Знание – сила**”
- ▶ Местоположение : **Приморский край, г. Владивосток**
просп. 100-Летия Владивостоку, 44



Описание бизнеса, продукта или услуги

- ▶ Мы рассматриваем вариант открытия небольшого книжного магазина с широким ассортиментом продукции, так как такой проект требует относительно небольшого объема инвестиций.
- ▶ Товар, предоставляемый нашим книжным магазином, можно поделить на группы и представить следующим образом:

Наименование группы товаров	Наименование подгруппы товаров
Книжная продукция	Детская литература
	Иностранная литература
	Фантастика
	Историческая литература
	Учебная, методическая литература и словари
	Художественная литература
Канцтовары	
Настольные игры	

Краткий инвестиционный меморандум

- ▶ Сумма первоначальных инвестиций составляет **1 500 000** рублей.
- ▶ Рентабельность проекта **26,6%**
- ▶ Точка безубыточности достигается **на десятый** месяц работы.
- ▶ Срок окупаемости составляет от **24 месяцев**.
- ▶ Средняя чистая прибыль: **228 000** рублей.

Описание бизнеса, продукта или услуги

- ▶ Подобная структура закупаемых товаров оптимальна для начинающего магазина и позволит удовлетворить потребности не всей, но относительно широкой публики. Со временем мы планируем расширить ассортимент, внедрив периодические издания, подарочную продукцию, различные жанры книг, сувениры и т.д.
- ▶ По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, сегодня покупки онлайн совершает лишь половина российских интернет-пользователей, а в Европе и США этот показатель превышает 80%, поэтому рынок интернет-торговли в России находится в стадии значительного роста. Открывая книжный магазин мы не можем игнорировать такой канал продаж, как собственный сайт, поэтому мы позаботились об открытии собственной площадки, где пользователи смогут ознакомиться с ассортиментом и оформить заказ.
- ▶ Книжный бизнес носит сезонный характер: максимальный объем продаж приходится на период с сентября по март, а вот летом спрос на книги, как правило падает. Режим работы книжного магазина: ежедневно с 10:00-21:00.

Описание рынка сбыта

Потенциальных покупателей продукции нашего книжного магазина можно условно разделить на следующие типы:

- ▶ Родители, которые будут приобретать учебники, развивающие материалы, детские настольные игры для своих детей;
- ▶ Школьники и студенты, которым необходимы методические пособия и иная учебная литература, а также канцтовары и настольные игры (монополия и т.д.);
- ▶ Клиенты, которые приобретают тематическую литературу (например, любители фантастики);
- ▶ Случайные прохожие, зашедшие, например, по пути домой за канцтоварами.

Описание рынка сбыта

- ▶ Как показывают данные исследования Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям, чаще всего покупателями книг становятся 35-44-летние (41%) и респонденты с высшим образованием (40%), это необходимо учитывать. Проведем SWOT-анализ деятельности нашего проекта.
- ▶ Мы провели SWOT-анализ нашего проекта

Сильные стороны проекта	Слабые стороны проекта
<ul style="list-style-type: none">• Широкий ассортимент товаров;• Возможность приобрести книгу или иной товар в режиме онлайн на сайте;• Наличие веб-сайта, площадки в соц. сетях;• Расчет посредством различных форм платежей;• Гибкая система скидок для клиентов;• Качественное обслуживание;• Наличие карт постоянных клиентов с различными бонусными акциями;• Удобное месторасположение магазина.	<ul style="list-style-type: none">• Сезонность бизнеса, как следствие, спад продаж в определенные периоды;• Возможность краж со стороны клиентов и персонала.
Возможности проекта	Угрозы проекта
<ul style="list-style-type: none">• Возможность увеличения ассортимента товаров;• Возможность создания сети книжных магазинов не только в Вашем городе, но и по всей стране;• Возможность привлечения различных авторов для презентаций их книг в Вашем магазине.	<ul style="list-style-type: none">• Снижение спроса на книжные издания;• Рост числа конкурентов.

Продажи и маркетинг

- ▶ Рекламные инструменты для повышения узнаваемости нашего книжного магазина условно можно поделить на онлайн и оффлайн методы.

Оффлайн-продвижение:

1. За неделю до открытия мы наняли промоутеров для раздачи листовок в местах скопления людей неподалеку от магазина;
2. Яркая и приметная вывеска помогла нам оповестить случайных прохожих о нашем магазине;
3. Мы сотрудничаем с заведениями, клиенты которых могут стать нашими покупателями. Мы раздаем листовки-купоны, предоставляющие скидки на покупку, в школах, кафе, университетах, и добиваемся того, чтобы учащиеся и клиенты приходили за покупками по акции, и в дальнейшем становились нашими постоянными клиентами.

Продажи и маркетинг

▶ **Онлайн-продвижение:**

- ▶ Современный бизнес сложно представить без наличия удобного сайта, так как всё больше покупок совершается посредством интернет-канала. Поэтому параллельно с открытием точки продаж мы создали интернет-магазина, в котором пользователь может ознакомиться с каталогом основных товаров и совершить покупку. Продвижение сайта мы начали с контекстной рекламы;
- ▶ Мы создали группы в социальных сетях «ВКонтакте» и «Фэйсбук», тем самым повысив лояльность клиентов к нашему бренду. Их раскрутку мы начали с таргетированной рекламы;
- ▶ E-mail рассылка с информацией о рекламных акциях и скидках для зарегистрированных на сайте клиентов.
- ▶ Примеры рекламных акций, которые мы будем предлагать нашим клиентам
 - ▶ — «1+1=3» — при покупке двух товаров, третья позиция в чеке достается в подарок;
 - ▶ — Купон на скидку 300 руб. при покупке на 2 000 руб.

План производства

▶ **Регистрация в государственных органах**

- ▶ Перед открытием книжного магазина мы зарегистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей. Если говорить о системе налогообложения, то целесообразнее для нас было выбрать упрощенную с 6% налога с доходов.
- ▶ При регистрации мы указываем следующие **ОКВЭД**:
- ▶ **ОКВЭД** — это, по сути, сборник кодов, присвоенных видам деятельности компаний.
- ▶ - 47.61 Торговля розничная книгами в специализированных магазинах. Эта группировка включает розничную торговлю книгами всех видов, но не включает розничную торговлю букинистическими или антикварными книгами;
- ▶ - 47.62 Торговля розничная газетами и канцелярскими товарами в специализированных магазинах. Эта группировка включает розничную торговлю офисными канцелярскими товарами, такими как ручки, карандаши, бумага и т.п., в специализированных магазинах;
- ▶ - 47.62.1 Торговля розничная газетами и журналами в специализированных магазинах;
- ▶ - 47.62.2 Торговля розничная писчебумажными и канцелярскими товарами в специализированных магазинах

План производства

▶ Поиск помещения и ремонт

- ▶ Для книжного магазина нам потребовалась площадь величиной 80-90 кв.м. Необходимо было выбрать местность с высоким пешеходным трафиком, отдельным входом и удобной транспортной развязкой. В нашем помещении две комнаты: первая — зал продаж, вторая — подсобное помещение (склад) для оприходованных, но не выложенных в основной зал товаров.
- ▶ Арендная плата за помещение, отвечающее таким требованиям, составила около 50000 руб./месяц. Нам пришлось произвести ремонт, в частности, покраску стен, замену дверей, на это пришлось выделить не менее 50 000 руб.

План производства

Полный список и цены

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Торговое оборудование и инвентарь			
Напольный стеллаж	25	6 000	150 000
Навесной стеллаж	18	2 399	43 182
Стол для расстановки товара	5	1 700	8 500
Стул	6	800	4 800
Кассовый аппарат	1	37 000	37 000
Предметы интерьера			10 000
Прилавок кассира	1	6 000	6 000
Противокражные ворота	2	21 500	43 000
Компьютер AcerExtensa	2	27 000	54 000
Витрина для канцтоваров	2	16 000	32 000
Сканер штрих-кода	1	2 500	2 500
Вывеска магазина	1	40 000	40 000
Расходный инвентарь*			10 000
Мебель и инвентарь для склада			
Компьютер AcerExtensa	1	27 000	27 000
Стеллаж для товара	4	7 000	28 000
Стол	1	1 800	1 800
Мебель и инвентарь для персонала			
Шкаф для одежды	1	5 500	5 500
Стол	1	3 900	3 900
Стул	6	800	4 800
Микроволновая печь	1	3 000	3 000
Электрический чайник	1	2 000	2 000
Стеллажи для склада	1	12 000	12 000
Итого			528 982

План производства

- ▶ **Поиск поставщиков**
- ▶ Мы понимаем, что поиск поставщиков целесообразнее вести в интернете, такие предприятия устанавливают систему скидок, дают ознакомиться с содержанием книги в интернет-магазине, предоставляют возможность работать по предзаказу и т.д.

План производства

- ▶ **Поиск персонала**
- ▶ Так как большая часть персонала не должна иметь каких-то особых навыков, то мы нашли часть персонала через соц. сети или знакомых. Бухгалтера и маркетолога целесообразнее было нанять на удаленной основе для экономии площади и минимизации затрат на компьютеры и оборудование.

План производства

▶ **Маркетинговая политика**

- ▶ Основные виды затрат, которые мы потерпели в процессе реализации рекламной кампании:
- ▶ Создание и раскрутка интернет-магазина — 50 000 руб.;
- ▶ Бюджет на контекстную рекламу — 15 000 руб.;
- ▶ Раскрутка группы и профиля в соц.сети — 10 000 руб.;
- ▶ Промо-листовки — 2 000 руб.
- ▶ Оплата услуг e-mailрассылки — 3 500 руб.

Организационная структура

- ▶ Мы нашли двух продавцов-консультантов, которые будут работать по графику 2/2 с 09:30-21:30. В обязанности продавцов-консультантов входит:
- ▶ Следить за наличием достаточного количества товара в торговом зале и при необходимости пополнять его;
- ▶ Помогать покупателям при выборе товара, давать консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине, по потребительским свойствам и особенностям товаров;
- ▶ Принимать участие в стимулировании продаж определенных видов товара, в рекламных акциях магазина;
- ▶ Осуществлять подготовку товаров к продаже: распаковку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств и т.д.
- ▶ Следить за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике (наименование товара, цена и т.д.);
- ▶ Участвовать в инвентаризации;
- ▶ Следить за остатками товаров и в случае приближения количества к минимальному порогу сообщать об этом директору;
- ▶ Разрешать спорные вопросы с покупателями в отсутствие представителей администрации

Заработная плата продавца-консультанта — 13 000 руб. (оклад)
+5 % с продажи для стимулирования объемов реализации.
Основные требования к кандидатам на должность-совершенное
знание продукции, приветливость, приятная внешность,
грамотная речь, приветствуется опыт в продажах.

- ▶ Также мы наняли двух продавцов-кассиров, работающих посменно, в обязанности которых входит:
- ▶ Обеспечивать сохранность денежных средств;
- ▶ Обслуживать клиентов на кассе и вести кассовые документы;
- ▶ После закрытия магазина сверять наличные в кассе, в случае ошибки выявлять и устранять ее;
- ▶ Взаимодействовать с бухгалтером в вопросах, связанных с движением денежных средств;
- ▶ Участвовать в инвентаризации;
- ▶ В отсутствие продавца-консультанта выполнять его обязанности.

- ▶ Зарботная плата продавца-кассира — 16 000 руб.

Организационная структура

Персонал	Количество сотрудников	З/п на 1 сотрудника (руб.)	Зарплата итого (руб.)
Продавец-консультант	2	17 000	34 000
Продавец-кассир	2	16 000	32 000
Бухгалтер	1	26 000	26 000
Маркетолог	1	33 000	33 000
Мерчендайзер	1	10 000	10 000
Уборщица	1	9 000	9 000
Общий фонд з/п			144 000

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Инвестиции в открытие книжного

Наименование	Количество, штук	Стоимость 1 штуки, руб.	Общая сумма, руб.
Оборудование и инвентарь			528 982
Косметический ремонт	1	50 000	50 000
Регистрация ИП	1	4 500	4 500
Создание сайта	1	50 000	50 000
Раскрутка группы	1	10 000	10 000
Контекстная реклама	1	15 000	15 000
Промо-материалы	1	5 000	5 000
Аренда			50 000
Первоначальная закупка товаров			440 000
Итого			1 153 482

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

расходы в первый месяц работ

Переменные расходы	204 000
Заработная плата	144 000
Покупная стоимость товаров	40 000
Постоянные расходы	89 000
Аренда (80 кв.м.)	50 000
Реклама, маркетинг, печатные материалы	26 000
Непредвиденные расходы	7 000
Налоги УСН	6 000
Итого расходы	273 000

Факторы риска

- ▶ Основные риски :
- ▶ — Риск снижения активности покупателей ввиду постепенного перехода с бумажных книг на электронные материалы.
- ▶ — Риск повышения цен и несвоевременных поставок. Помимо основных поставщиков книжных изданий, необходимо иметь в запасе 10-15 проверенных контрагентов, которые смогут поставить вам партию товара, и с которыми можно будет договориться о скидках и возможных уступках, в случае, если основные выдвинут неблагоприятные условия;
- ▶ — Риск роста числа конкурентов. В этом случае целесообразно мониторить предложения ваших конкурентов, их акции, бонусные программы и цены. Это позволит Вам предложить конкурентные преимущества клиентам.