

Презентация.

Бизнес план.

Тема "Ювелирный магазин/Секция"

Стартовый капитал для открытия

Личные сбережения (250.000 руб.)

Совладелец (250.000 руб.)

Кредит (1.500.000 руб.*2, т.к. совладелец, 3.000.000 руб.)

Капитал (может быть вариативен, но 410.000 руб. мин.)

Всего 3.910.000 руб.

Потребности для открытия

Аренда площади - $50\text{м}^3=50.000\text{руб.}$

Закупка украшений - 1.000.000 руб. (Серебро, Золото)

Сейф=50.000руб.

Ремонт=1.200.000 руб.

Инкасаторы-60.000руб.

Камеры(Видеонаблюдение)-60.000руб.

Лицензия-300.000руб.

Сейф=50.000руб.

Сайт=100.000 руб.

Всего= $50.000+1.000.000+50.000+60.000+60.000+300.000+50.000+100.000= 1.670.000\text{руб.}$

Заработная плата сотрудников магазина

Администратор(2 продавец) - 35.000 руб.

Бухгалтер - 35.000 руб.

Ювелир - 30.000 руб.

Продавец - 25.000 руб.

Всего - $35.000+35.000+30.000+25.000=125.000$ руб.

Маркетинговый план

Социальные сети - 120.000 руб.

Радио - 20.000 руб.

Флаеры(перед открытием) - 1000 руб.

Всего - $120.000 + 20.000 + 1000 = 141.000$ руб.

Подсчет

Всего - 3.910.000 руб.

Затраты - $1.670.000 + 125.000 + 141.000 = 1.936.000$ руб.

Остаток - $3.910.000 - 1.836.000 = 1.974.000$ руб.

Остаток пойдёт на то, что бы не прогореть, плюс ко всему этому постоянная закупка украшений, расчет з/п, плата инкассаторам, постоянный пиар магазина и модернизация сайта.

Конкуренция

"Санлайт"

"Золото 855"

"Адамас"

Преимущество перед конкурентами

В магазине будут постоянные акции, товарооборот будет обширным (ожерелья, кольца, заколки, браслеты, цепочки, брелоки, запонки, серьги и т.д.), реферальная система, кредит на месте, скидки на Д.Р. корректировка товара на руку и тд.

Анализ

Шанс
прогореть
низок, т.
к.

- Покупатели обычно из высших слоёв общества
- Малая конкуренция
- Из-за акций и большого товарооборота, будет большое привлечение людей.