

# Бизнес-план магазина детского питания.



Выполнила: Камалетдинова Ильвина Айратовна.



## Суть проекта:

- Продажа детских продуктов — один из самых рентабельных видов бизнеса. Подобные магазины не подвержены экономическим спадам. Родители покупают для детей только лучшее. Поэтому спрос на детские продукты остается высоким.



## География проекта:

- Бизнес будет вестись на территории г. Стерлитамак в районе ул. Артёма.
- Для открытия магазина потребуется арендовать помещение площадью 50 м<sup>2</sup> и сделать ремонт и нанять 4-х сотрудников. 70% помещения займёт торговый зал, оставшиеся 30% — склад, санузел и помещение для персонала.



# Ассортимент продукции:

- Молочные товары;
- Пюре;
- Смеси;
- Соки и вода;
- Аксессуары для кормления: соски и пустышки



# Нужное оборудование:

- Касса;
- Холодильники для молочной продукции (2 шт.);
- Стеллажи (4 шт.);
- Витрины (4 шт.);
- Компьютер

Также нужно получить разрешения от санитарно-эпидемиологической службы и пожарной инспекции. У продавцов должны быть санитарные книжки.



При ежемесячных продажах до 3 820 единиц продукции с наценкой 200% финансовые показатели будут такие:

- Сумма первоначальных инвестиций — 571 000 рублей
- Ежемесячные затраты — 406 836 рублей
- Ежемесячная прибыль — 82 062 рублей
- Срок окупаемости — 9 месяцев
- Точка безубыточности — 4 месяца
- Рентабельность продаж — 22%

# Продажи и маркетинг:

Чтобы успешно развивать бизнес потребуются рекламная кампания как на этапе открытия, так и для привлечения клиентов в будущем. Для подготовки рекламной кампании потребуются маркетолог. Он настроит рекламу и посоветует идеи для привлечения целевой аудитории.

- Каналы для рекламы магазина детского питания:
- Социальные сети
- Яркая вывеска
- Раздача флаеров.
- Реклама в журналах и газетах



# План производства:

Для того, чтобы открыть магазин детского питания потребуется:

- Зарегистрировать ИП
- Подобрать помещение
- Сделать ремонт
- Найти поставщиков
- Закупить оборудование
- Получить разрешения
- Начать работу



## Описание рынка сбыта:

- Ключевой рынок сбыта — родители с детьми до 9 лет, которые регулярно покупают продукты для детей.
- Для повышения лояльности клиентов можно использовать скидочные карты, купоны и акции.



# Организационная структура:

- Директор;
- Продавец (2 человека);
- Уборщица.

Директор, он же собственник, нанимает сотрудников, контролирует работу бухгалтера на аутсорсинге и ищет поставщиков.

Продавцы обслуживают клиентов, принимают оплату и контролируют остатки продукции на складе.

Уборщица убирает помещение несколько раз в день.

## Фонд оплаты труда:

<b>Постоянные расходы</b>	<b>Оклад</b>	<b>Количество сотрудников</b>	<b>Сумма</b>	<b>Средняя з/п в месяц на сотрудника</b>
Директор	40 000	1	40 000	40 000
Продавец	20 000	2	40 000	25 047
Уборщица	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			28 500	
<b>Итого ФОТ</b>			<b>123 500</b>	

## Финансовый план:

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Касса	1	8 000	8 000
Холодильник для молочной продукции	2	25 000	50 000
Стеллажи	4	6 000	24 000
Витрина	4	6 000	24 000
Компьютер	1	20 000	20 000
<b>Итого:</b>			<b>126 000</b>

## Инвестиции на открытие:

Регистрация, включая получение всех разрешений	20 000
Ремонт и дизайн-проект	75 000
Вывеска	30 000
Рекламные материалы	25 000
Стоимость первоначальной закупки товара	175 000
Аренда на время ремонта	100 000
Закупка оборудования	126 000
Прочее	20 000
<b>Итого</b>	<b>571 000</b>