



Букинистический магазин

**«Книжный Бульвар»**

---



# Резюме проекта

---





**Цель проекта** – открытие букинистического магазина с созданием читательского клуба, для розничной торговли книжной продукцией и предоставление платных услуг. Целевой аудиторией проекта являются граждане старше 25 лет, дети школьного возраста и студенты.

---



# Актуальность проекта

Специализированных букинистических магазинов в городе, как и в России в целом, фактически нет. Букинистическая книга продается преимущественно в составе других предметов антиквариата (живопись, графика, ювелирные изделия, иконы, мебель, предметы декоративно-прикладного искусства) в антикварных салонах, галереях, аукционных домах, магазинах, в том числе и в «закрытых», предназначенных только для VIP-клиентов.

По тематике и типо-видовой принадлежности ассортимент букинистической книги носит преимущественно универсальный характер. Его состав отличается широким разнообразием.



## Организационный план

Инвестиции в открытие составят 1 286 000 руб. Реализация проекта потребует подготовительного этапа сроком 3 месяца. Достигнуть планового объема планируется на 4 месяц работы. Учитывая подготовительный период и факторы сезонности, прогнозируемый срок окупаемости – 21 месяц. Ключевыми тратами основного периода станут арендная плата и зарплата сотрудникам. Также потребуется оплата коммунальных услуг, услуг бухгалтерии. В переменную часть расходов войдет расходные материалы.

№	Показатель	Значение
1	Ставка дисконтирования, %	17
2	Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	3 718 363
3	Чистая прибыль проекта, руб.	71 000 – 443 000
4	Рентабельность продаж, %	6,33
5	Срок окупаемости (PP), мес.	21
6	Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	23
7	Индекс прибыльности (PI)%	1,63

**Таблица 1. Показатели эффективности проекта**



# Инвестиции



**Собственные сбережения**



**Государственная поддержка  
малого предпринимательства**

---

№	Статья затрат	Сумма, руб.
<i>Вложения в недвижимость</i>		
1	Ремонт помещения	100 000
<i>Оборудование помещения</i>		
2	Закупка оборудования	459 500
<i>Нематериальные активы</i>		
3	Создание сайта	50 000
4	Стартовая рекламная кампания	30 000
5	Программное обеспечение	26 500
6	Разработка фирменного логотипа	20 000
<i>Оборотные средства</i>		
7	Оборотные средства	300 000
8	Стартовое товарное наполнение	300 000

**Таблица 2. Инвестиционные затраты**





# Описание деятельности

---



**Идея представляет собой как предоставление товара, так и услуг:**

❖ **Букинистический магазин**



▶ **Читательского клуба**

❖ **Проведение культурных программ для детей с ограниченными возможностями.**





## Данный проект будет иметь два социальных направления:

- ❖ Предоставление рабочих мест людям с ограниченными возможностями жизнедеятельности, пенсионерам, несовершеннолетним (подработка)



- ❖ Организация культурно-массовых мероприятий, тренингов и культурных программ для детей-инвалидов на литературной базе организации с привлечением волонтерских команд
-



# Букинистический магазин

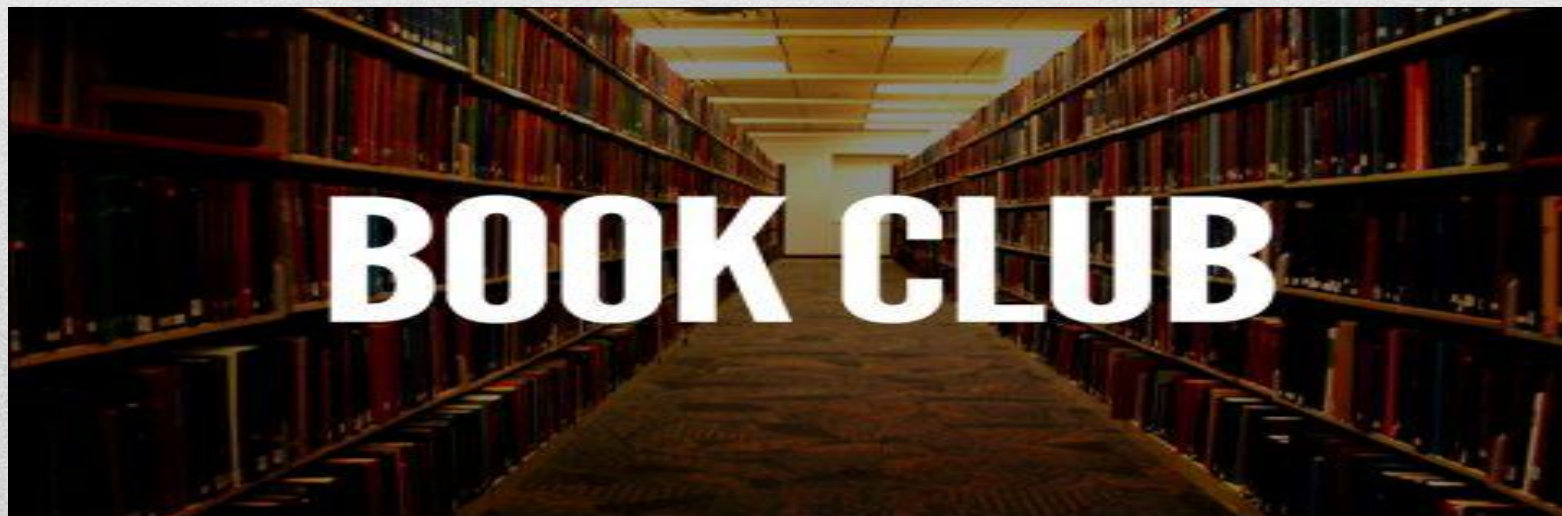
Организация принимает книги старых изданий на безвозмездной основе. Покупает за небольшую цену малотиражную литературу и определённые необходимые книги. Цена на товары будет вирироваться в зависимости от её состояния и года издания. После оценки состояния книги, она либо поступает в продажу, либо отправляется в читательский зал.





# Читательский клуб

Предоставление данной услуги предполагает создание читательского клуба. Члены данного объединения могут без ограничений находиться в читательском зале и брать любое произведение из магазина для прочтения на определённый срок. Участие в данном объединение подтверждается клубным билетом. Стоимость членского взноса будет составлять 100 рублей в месяц.





# Детский клуб

Данная услуга рассчитана на проведении культурно-массовых мероприятий, тренингов и культурных программ для детей-инвалидов на литературной базе организации с привлечением волонтерских команд. Так как данное предложение направлено на категорию людей с ограниченными возможностями, представляющие объект социальной защиты, оно оказывается бесплатно.





# План производства

---



Магазин предоставит покупателям основную книжную продукцию в низкой ценовой категории, но будут присутствовать и редкие экземпляры. Размер среднего чека составит 150 рублей. Количество наименований книг – 15 000. Предлагаемая продукция будет разделена по разделам:

- Художественная литература
- Профессиональная литература
- Общество и культура
- Образовательная литература
- Религия, эзотерика и прочее
- Спортивно-оздоровительная литература
- Туризм и путешествия
- Прикладная литература и хобби



№	Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
1	Стеллаж книжный	8 000	30	240 000
2	Стойка книжная островная	8 500	4	34 000
3	Прилавок	8 500	1	8 500
4	Противокражная система	50 000	1	50 000
5	Кассовый аппарат	17 000	1	17 000
6	Вывеска	35 000	1	35 000
7	Световое оборудование	20 000	1	20 000
8	Охранно-пожарная сигнализация	15 000	1	15 000
9	Прочее	50 000	1	50 000
			<b>Итого:</b>	<b>459 500</b>

**Таблица 3. Затраты на оборудование**



Месторасположение подбирается с учетом максимального охвата населения, минимальным количеством действующих конкурентов, большого числа учебных заведений.

Организационно-правовая форма магазина – ИП.  
Система налогообложения – упрощенная (УСН 15%).  
Код ОКВЭД для данного бизнеса – 52.47

Структура управления книжного магазина – линейная. Обязанности по руководству возлагаются на индивидуального предпринимателя. В его подчинении находится администратор, осуществляющий руководство торговым персоналом и бухгалтер.



<b>№</b>	<b>Должность</b>	<b>Кол-во, чел.</b>	<b>ФОТ, руб.</b>
1	Администратор	1	20 000
2	Продавец-кассир	2	15 000
3	Продавец-консультант	2	15 000
4	Администратор читального зала	1	15 000
<b>Итого:</b>			<b>95 000</b>
<b>Отчисления:</b>			<b>31 800</b>
<b>Итого с отчислениями:</b>			<b>128 800</b>

**Таблица 4. Штатное расписание и фонд оплаты труда**





# Маркетинговый план

---

Для привлечения клиентов и формирования лояльного отношения к магазину большое внимание руководство будет уделять рекламе. В процессе деятельности будут использоваться следующие инструменты для продвижения на рынке:

- *внутримагазинная печатная реклама: постеры, плакаты, афиши, вкладыши;*
- *наружная реклама: наружная вывеска, щитовая реклама;*
- *ведение аккаунтов/групп в соц.сетях с анонсированием новых поступлений;*
- *проведение творческих встреч, литературных гостиных и других мероприятий.*

Также книжный магазин будет иметь собственный веб-сайт.





# SWOT - анализ

---

## Состояние букинистического рынка

По тематике и типо-видовой принадлежности ассортимент букинистической книги носит преимущественно универсальный характер. Специализированных букинистических магазинов в городе, как и в России в целом, фактически нет.

В целом в последние годы наблюдается неуклонный рост продажи букинистической книги и прежде всего антикварной, что напрямую связано также с модой на антиквариат, формированием семейных и корпоративных коллекций.

В целом российский антикварно-букинистический рынок развивается в русле общемирового. Его «цивильность» и эффективность напрямую связаны с решением законодательных и организационных вопросов.

---



### Сильные стороны проекта

- Широкий ассортимент товаров;
- Возможность приобрести книгу или иной товар в режиме онлайн на сайте;
- Наличие веб-сайта, площадки в соц. сетях;
- Проведение тематических встреч;
- Читательский клуб;
- Качественное обслуживание;
- Удобное месторасположение.

### Слабые стороны проекта

- 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"><li>• Возможность увеличения ассортимента товаров;</li><li>• Возможность создания сети книжных магазинов не только в Вашем городе, но и по всей стране;</li><li>• Возможность привлечения различных авторов для презентаций их книг в Вашем магазине.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Снижение спроса на книжные издания;</li><li>• Рост числа конкурентов.</li></ul>



№	Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Низкий уровень спроса/нерентабельность	низкая	средняя	Сокращение издержек, более активная работа по привлечению клиентов, расширение ассортимента
2	Затоваривание, застой книг на полках	средняя	низкая	Пересмотр ассортиментной политики, выявление и отказ от неходововых позиций, формирование ассортимента на основе анализа рейтингов наиболее читаемых/продаваемых книг
3	Давление конкурентов/демпинг	средняя	средняя	Пересмотр ценовой политики (снижение цен на одну группу товаров при повышении на другую), сокращение издержек, повышение уровня лояльности клиентов
4	Повышение арендной платы	низкая	средняя	Заключение долгосрочного договора аренды с фиксированной платой в рублях
5	Резкое падение покупательской способности вследствие ухудшения ситуации в стране	низкая	средняя	Выбор эффективной ценовой политики, оптимизация расходов
6	ЧС/природный катаклизм	низкая	высокая	Использование пожарной сигнализации, страхование



**Спасибо за  
внимание!**

---