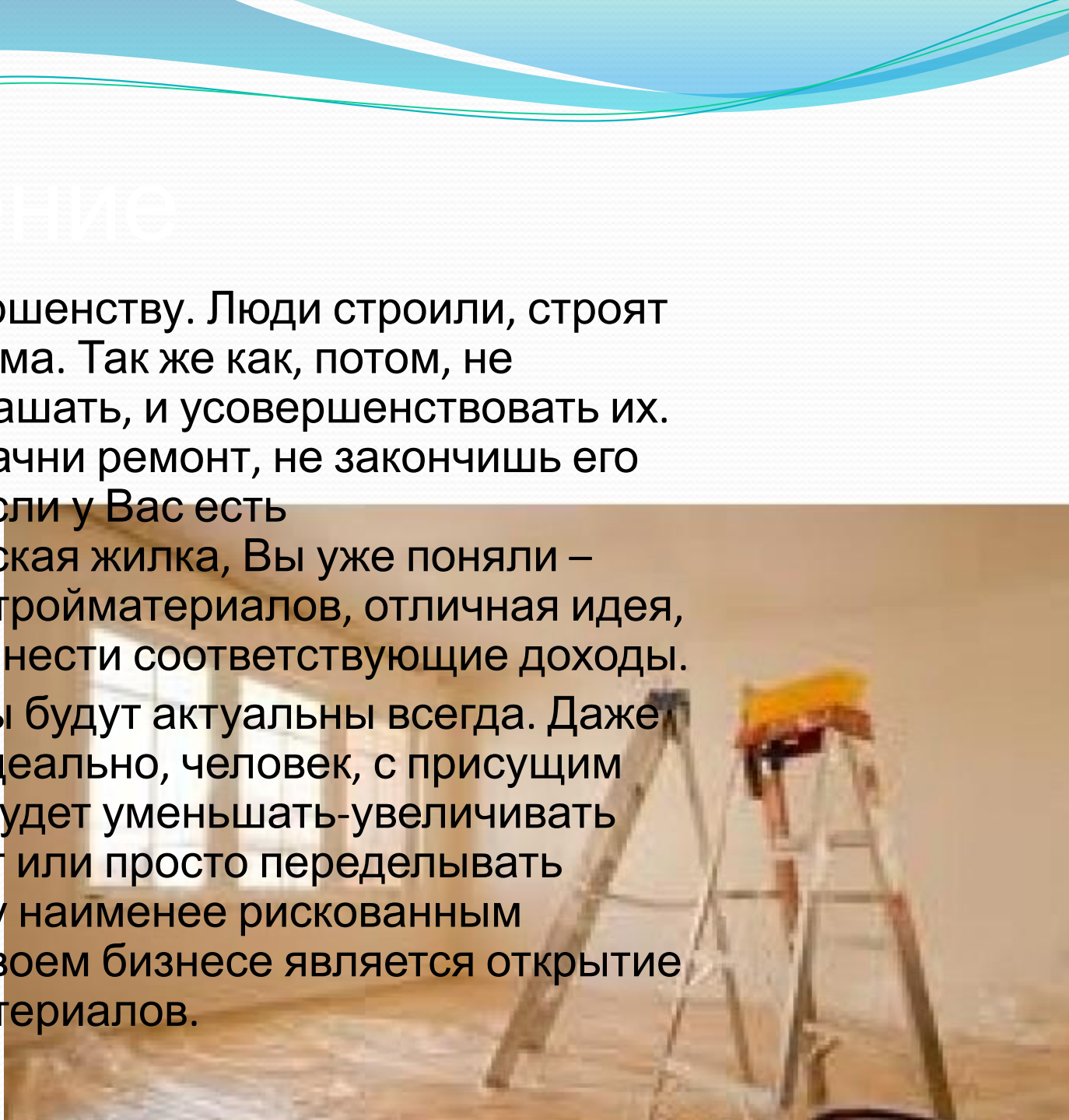


Бизнес-план строительного магазина

«СтройДВОР»

Нет предела совершенству. Люди строили, строят и будут строить дома. Так же как, потом, не уставая, будут украшать, и усовершенствовать их. Не зря говорят – начни ремонт, не закончишь его никогда. Думаю, если у Вас есть предпринимательская жилка, Вы уже поняли – открыть магазин стройматериалов, отличная идея, которая может принести соответствующие доходы. Ремонтные работы будут актуальны всегда. Даже если в доме все идеально, человек, с присущим ему упрямством, будет уменьшать-увеличивать количество комнат или просто переделывать интерьер. Поэтому наименее рискованным направлением в своем бизнесе является открытие магазина стройматериалов.



Описание проекта

Магазин "с признаками" евроремонта общей площадью 200 кв. с ассортиментом в 40-70 наименований продукции. На полках можно увидеть 1-3 тыс. артикулов товара.



Клиенты рынка Розничного рынка

Сейчас огромное число розничных точек реализуют различные строительные материалы и сопутствующие товары.

Рынок строительных материалов всегда идет в ногу с постоянно изменяющимся и развивающимся рынком недвижимости.

Чтобы удовлетворить возрастающий спрос на стройматериалы открываются новые торговые точки, обеспечивающие сферу ремонта и строительства необходимыми товарами.

Несмотря на хороший потенциал развития розничной торговли стройматериалов, здесь есть свои недостатки и риски. И первое с чем придется столкнуться новому предприятию – это высокая конкуренция. Поэтому открытие нового магазина потребует от будущего владельца немало усилий, средств и времени направленных на укрепление своих позиций в данном сегменте рынка.



Для организации магазина понадобится:



Помещение



Необходимого
оборудование



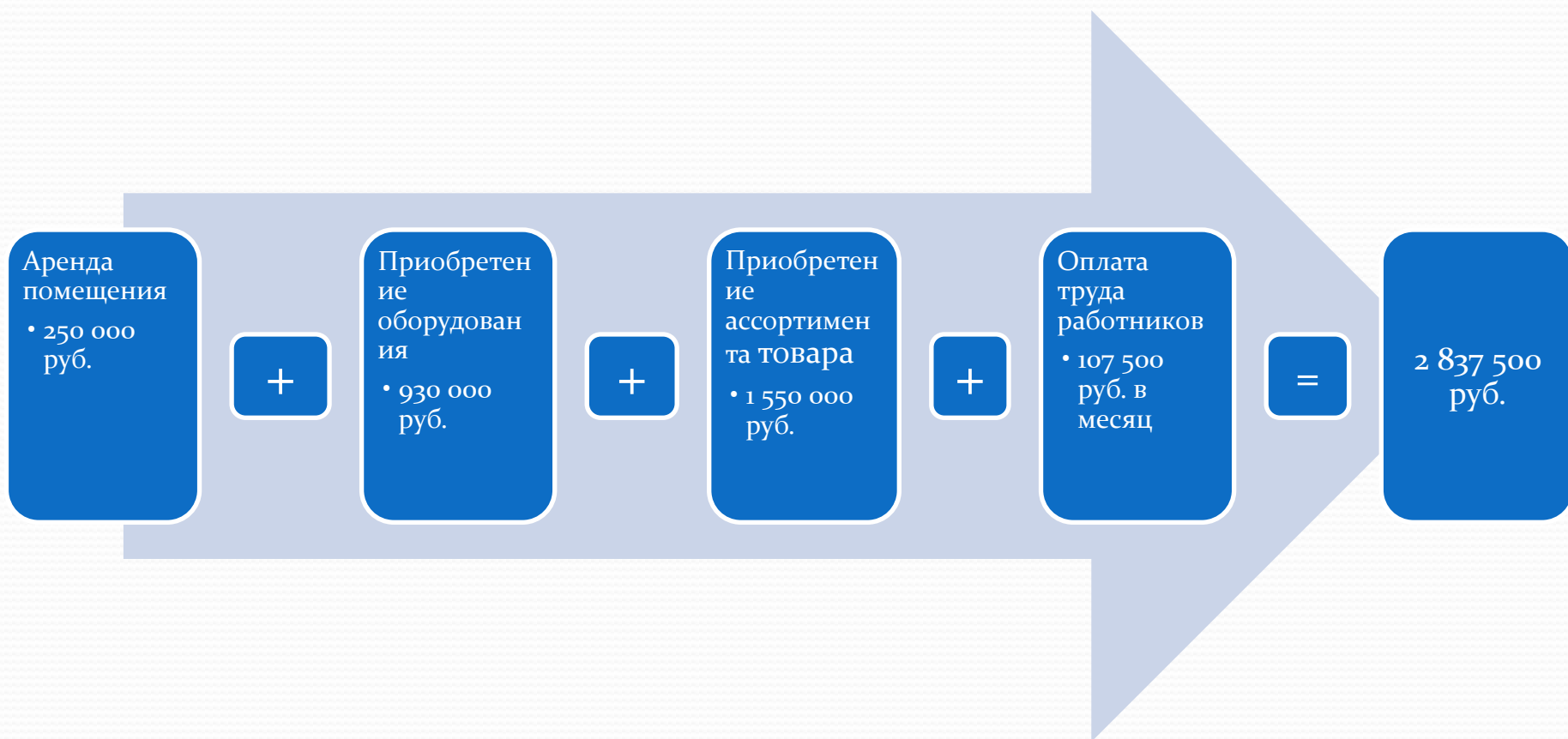
Ассортимент
товара и его
поставка



Набор
персонала



Необходимая сумма



Сегодня очень сложно торговать только дешевым или только дорогим товаром, имеем в ассортименте всякий товар, чтобы у клиента была реальная возможность выбора. Формирование ассортимента определяется конъюнктурой рынка. Но вместе с тем мы не снимаем с продажи товар, который остается невостребованным. Мы анализируем, почему так происходит, и если товар сегодня не пользуется особым спросом, уменьшаем складские запасы, но оставляем товар в продаже.

Основные группы товаров: сухие строительные смеси, цемент; клеи; лакокрасочная продукция; кафельная плитка; сантехника и аксессуары; обои; электроосветительное оборудование и фурнитура; строительный инструмент (ручной и электрический); напольные покрытия (линолеум, паркет,

ламинированный пол) и комплектующие к ним; двери, окна, столярная фурнитура; кровельные материалы.

Средняя торговая наценка — 25%-30%.



Персонал

Директор

Бухгалтер

Кассир 1-ой смены

Кассир 2-ой смены

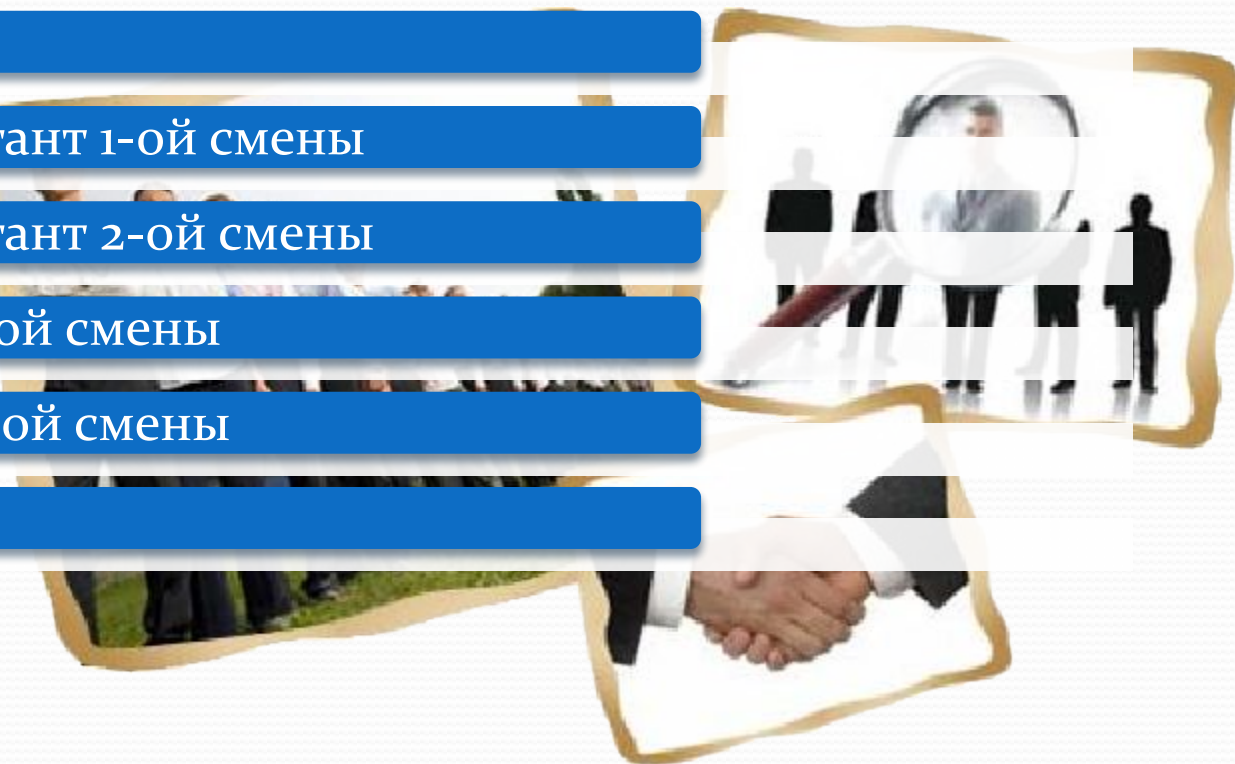
Продавец-консультант 1-ой смены

Продавец-консультант 2-ой смены

Работник склада 1-ой смены

Работник склада 2-ой смены

Уборщица



Заработная плата



Директор 30 000
руб.

Бухгалтер 15 000 руб.

Кассир 12 000 руб.

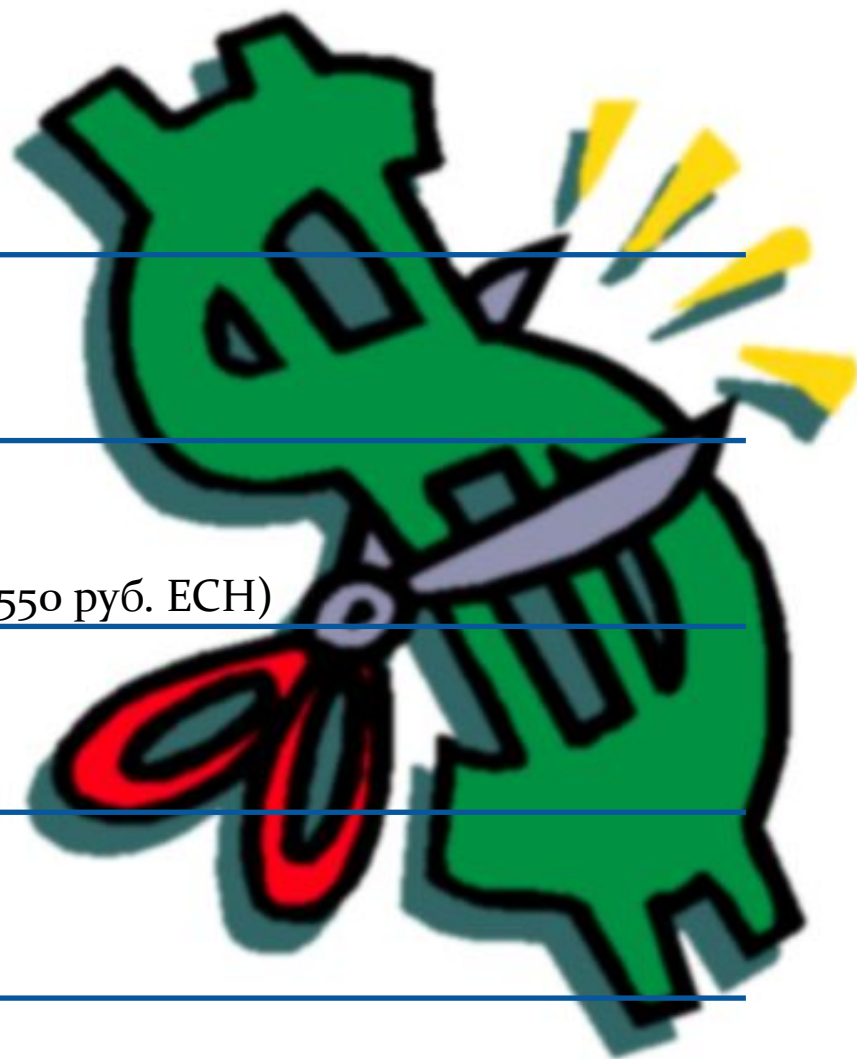
Продавец-консультант
10 000 руб.

Работник склада
7 500 руб.

Уборщица 3 500 руб.

Затраты

Аренда помещения	250 000 руб. в месяц
Приобретение ассортимента товара	400 000 руб. в месяц
Оплата труда работников	107 500 руб. в месяц (+ 36 550 руб. ЕСН)
Итого	794 050 руб.
Всего за год	9 528 600 руб.



Доход



- Средний доход от продаж: 930 000 руб.
- Доход за год: 11 160 000 руб.
- Доход: 135 950 руб.
- Налог (15%): 20 392,5 руб.
- Чистый доход: 115 558 руб.
- Чистый доход за год: 1 386 696 руб.

Срок окупаемости

- Первоначальные инвестиции
 - 2 837 500 руб.
- Ежегодный денежный доход
 - 11 160 000 руб.
- 0,2
 - 2 месяца



- Задачи
 - Стабильная продажа
 - Недорогой товар
 - Проведение маркетинга



- Цели
 - Предоставлять услугу доставки товара
 - Выкуп помещения
 - Расширить ассортимент



«СтройДВОР»

Автор: Денис Юрьевич Рекало

