МАГАЗИН ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ "ZOJ"

Бизнес-план выполнили: Никулина Дарья, Габдуллина Рушания, Хафизова Алсу, Собина Анна

Анализ отрасли и тенденций её развития

- Торговля продуктами здорового питания – новая и ещё недостаточно развитая отрасль, имеющая большие перспективы развития. Так как все больше и больше людей начинают задумываться над необходимостью вести здоровый образ жизни, спрос на товары здорового питания будет расти. Особенно если будет расти уровень доходов населения.

- В Ижевске насчитывается немного магазинов здорового питания, так что конкуренция в этой отрасли невысока.

Цели и задачи бизнес-проекта

- **Сделать доступными продукты для людей с особыми потребностями в питании;**
- **Популяризировать здоровое питание среди населения.**

- Для осуществления поставленных целей мы планируем открыть магазин здорового питания "ZOJ", ассортимент которого представлен продуктами для таких групп населения, как:
  - приверженцы здорового образа жизни;
  - аллергики;
  - веганы и вегетарианцы;
  - спортсмены;
  - худеющие;
  - диабетики;
  - люди с иными особенностями питания.

- Мы планируем осуществлять закупки товаров у крупных производителей по оптовой цене, а реализовывать по розничной с наценкой магазина.

Целевой рынок

- Наш магазин ориентирован как на молодых потребителей, так и на людей зрелого возраста и пожилых людей. Молодые люди следят за своим питанием для поддержания красоты и здоровья, представители старшего поколения – для сохранения молодости или в связи с медицинскими показаниями. Товары в магазине распределены по стеллажам в соответствии с различными группами населения, на которые они ориентированы: люди, пытающиеся сбросить лишний вес, диабетики, аллергики, вегетарианцы, веганы. Так как магазин располагается на одной из центральных улиц, он привлечет внимание жителей разных районов города.

Конкуренция

В Ижевске насчитывается не так много магазинов здорового питания. Основным конкурентом является единственный на данный момент представитель данной отрасли – магазин «Солнце». Он имеет десять торговых точек в городе.

Начальные расходы на открытие бизнеса

- лицензия на продажу продуктов питания (22.500);
- оформление ИП (2.400);

Расходы на оборудование торгового зала:
- 6 пристенных стеллажей (26.220);
- 2 витрины (7.340);
- торговый прилавок (5.000);
- кассовый аппарат (15.800);
- терминал оплаты банковскими картами (23.000);
- 2 огнетушителя (1.658);
- другие затраты (10.000);

Итого: 113.918

Ежемесячные расходы

- аренда здания S=30м² (20.000);
- выплаты з.п. персоналу (56.000);
- выплаты по кредиту (23.000);
- закупка продуктов (200.000);
- коммунальные услуги (10.000);
- реклама (7.000);
- выплата налогов (19.000);

Итого : 316.000

Значит, всего для открытия бизнеса нам понадобится 442.918 руб.

План маркетинга

- Продвижение фирмы с помощью социальных сетей (распространение актуальной информации о магазине ВКонтакте, Фэйсбуке, Твиттере, Инстаграме и т. д .);

- Взаимовыгодное сотрудничество с компаниями, работающими вне сферы нашей деятельности.

Проведение регулярных акций и розыгрышей для привлечения клиентуры;

Поощрение постоянных клиентов путем внедрения бонусных систем;

Промоутерская деятельность;

План персонала

- Продавец-консультант (два человека) с графиком работы 2 на 2 (з/п от 18 тыс. руб.);
- Управляющий магазином (з/п от 20 тыс. руб.)

Доходы и прибыль

Если предположить, что нам удастся продать всю продукцию, которую мы закупили, то, посчитав все издержки за месяц (316.000 руб.) и прибавив к ним наценку 30 %, мы получим, что чистая прибыль составит 94.000 руб.

Перспективы развития

- **Открытие новых точек продаж;**
- **Расширение ассортимента;**
- **Создание онлайн-магазина;**
- **Специализация на продаже натуральной косметики.**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!