

Лявер, Копылов
гр.542

Бизнес-план *магазин одежды*



Бизнес идея

- Открытие магазина
- Розничная торговля одеждой

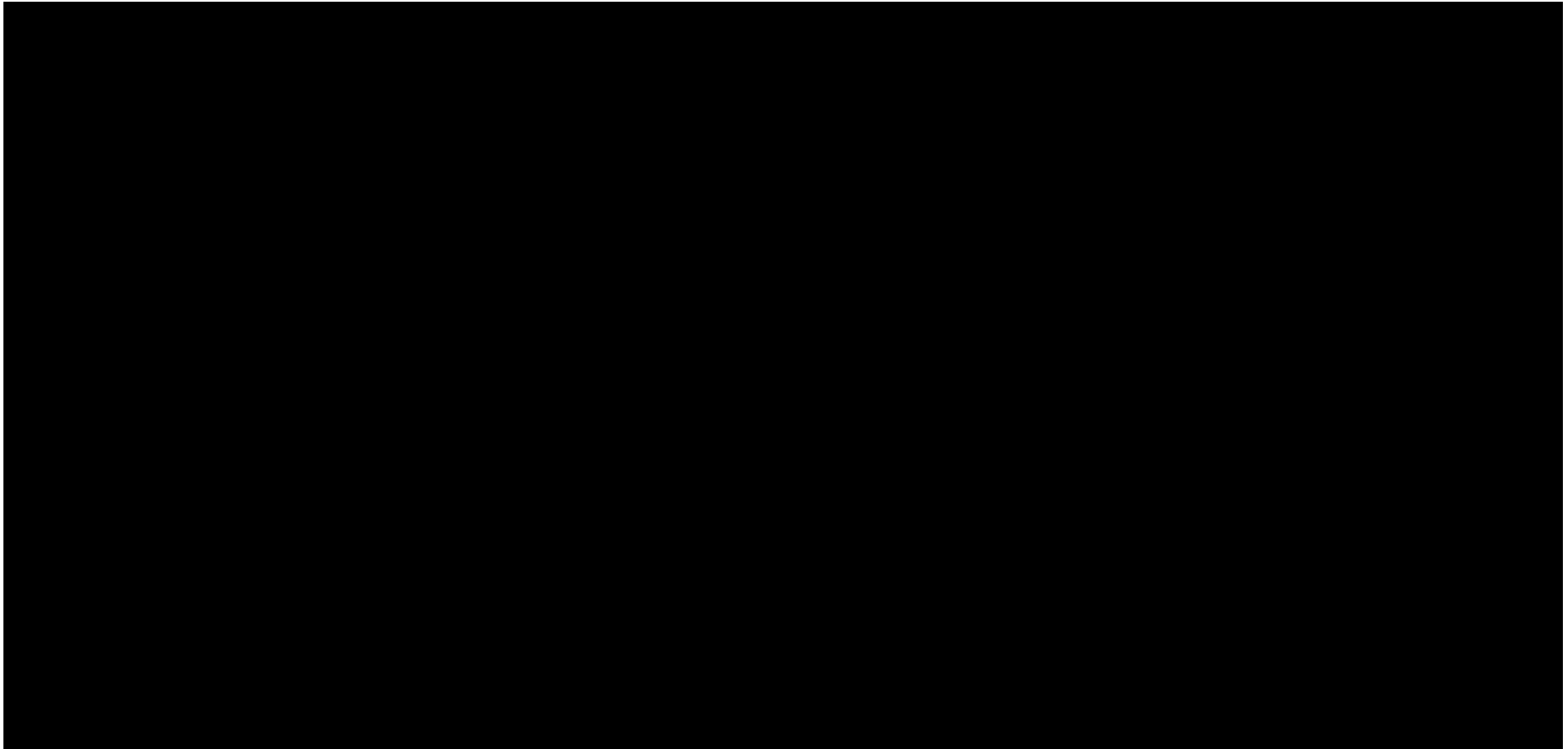
Целевые аудитории

- Магазин одежды
- Интернет-магазин

Обоснования выбора

- Минимальная конкуренция
- Выгодное месторасположение(центр города)
- Возможность развития (открытие нескольких магазинов)
- Невысокая арендная плата за помещение и коммунальные услуги
- Высокий процент молодых людей, проживающих в этом городе
- Клиентская база (от интернет - магазина)
- Возможность получения субсидий для поддержки малого бизнеса от администрации города (max 320 000р.)

Был проведен анализ продаж на личном опыте с помощью созданного каталога одежды в социальной сети «В контакте», который выявил потребность населения в качественной и недорогой продукции



Кастомизация бизнес-идеи

```
graph TD; A[Кастомизация бизнес-идеи] --> B[Предложенная бизнес-идея ориентирована на молодых людей (14-30 лет)]; A --> C[Осуществлением идеи занимается ИП, открывший данный магазин];
```

Предложенная бизнес-идея ориентирована на молодых людей (14-30 лет)

Осуществлением идеи занимается ИП, открывший данный магазин

Тестирование бизнес-проекта

**Пополнение
клиентской
базы**

Усовершенствование
собственного
сайта с
возможностью
оплаты
банковской
картой

**Продажа в
рассрочку**

Матрица Ансоффа

Продукты(услуги,
товары)

	су щ	НО В
су щ	Проникновение на рынок -Расширение ассортименты -Открытие еще нескольких магазинов	Развитие продукта -одежда-трансформер
НО В	Расширение рынка - Спортивная одежда ,которая измеряет пульс и др. характеристики	Диверсификация -нательное белье (комбинезон),подбирающее оптимальную температуру тела человека, который ее носит;

РЫНОК

SWOT-анализ

Сильные стороны

1. Владелец магазина вкладывает деньги в развитие бизнеса.
2. Имеется круг постоянных покупателей.
3. Продукция конкурентоспособна на рынке.

Возможности **Слабые стороны**

1. В случае улучшения экономического положения ожидается рост доходов и повышение уровня жизни населения, как следствие увеличение спроса на одежду.
2. С каждым годом меняется тенденция моды, что ведет к обновлению гардероба.
3. Благоприятные для бизнеса тенденции: стабилизация курса национальной валюты.

Угрозы

1. Снижение спроса на одежду.
2. Недостаток денежных средств у потребителей
3. Возрастающая активность конкурентов выражается в снижении цен, увеличении ассортимента.
4. Повышение уровня безработицы может повлечь за собой снижение уровня доходов населения.
5. Недостаток квалифицированных кадров на рынке рабочей силы.

Оценка рисков

- Сроки окупаемости проекта
- Несвоевременная поставка одежды
- Валютный риск
- Непредвиденные затраты
- Рост налогов
- Неустойчивость спроса
- Недостаточный уровень з/п
- Рост цен на продукцию
- Трудности с набором квалифицированных сотрудников
- Неплатежеспособность потребителей

Оценка рентабельности проекта

Расходы

Заработная плата продавца за месяц= $15\ 000 \times 2 = 30\ 000$ р.

Уборщица= $5\ 000$ р.

Аренда помещения коммунальные платежи= $20\ 000$ р.

Закупка оборудования $100\ 000$ р.

Ремонт помещения= $150\ 000$ р.

Закупка товара = $300\ 000$ р.

Реклама = $25\ 000$ р.

ИТОГО = $630\ 000$ р.

Стартовый капитал

Биржа труда(по истечению 3-х мес учета
предоставляется бизнес-план) = 67 000 р.

Кредит Сбербанка по программе «Бизнес- старт»= 400
000 р.

Государственная программа по субсидированию малого
бизнеса = тах возврат от расходов составляет 320 000
р.

ИТОГО = 780 000 р.

780 000-630 000 = 150 000 р. остается разница(на закупку
нового товара и выплаты з/п сотрудникам)

Портрет идеального покупателя

- Директор крупной фирмы, банка; жена олигарха
- Женщина
- 25–45 лет
- Предпочтения в свободное время: шоппинг

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**