

Лявер, Копылов  
гр.542

# Бизнес-план *магазин одежды*



## *Бизнес идея*

- Открытие магазина
- Розничная торговля одеждой

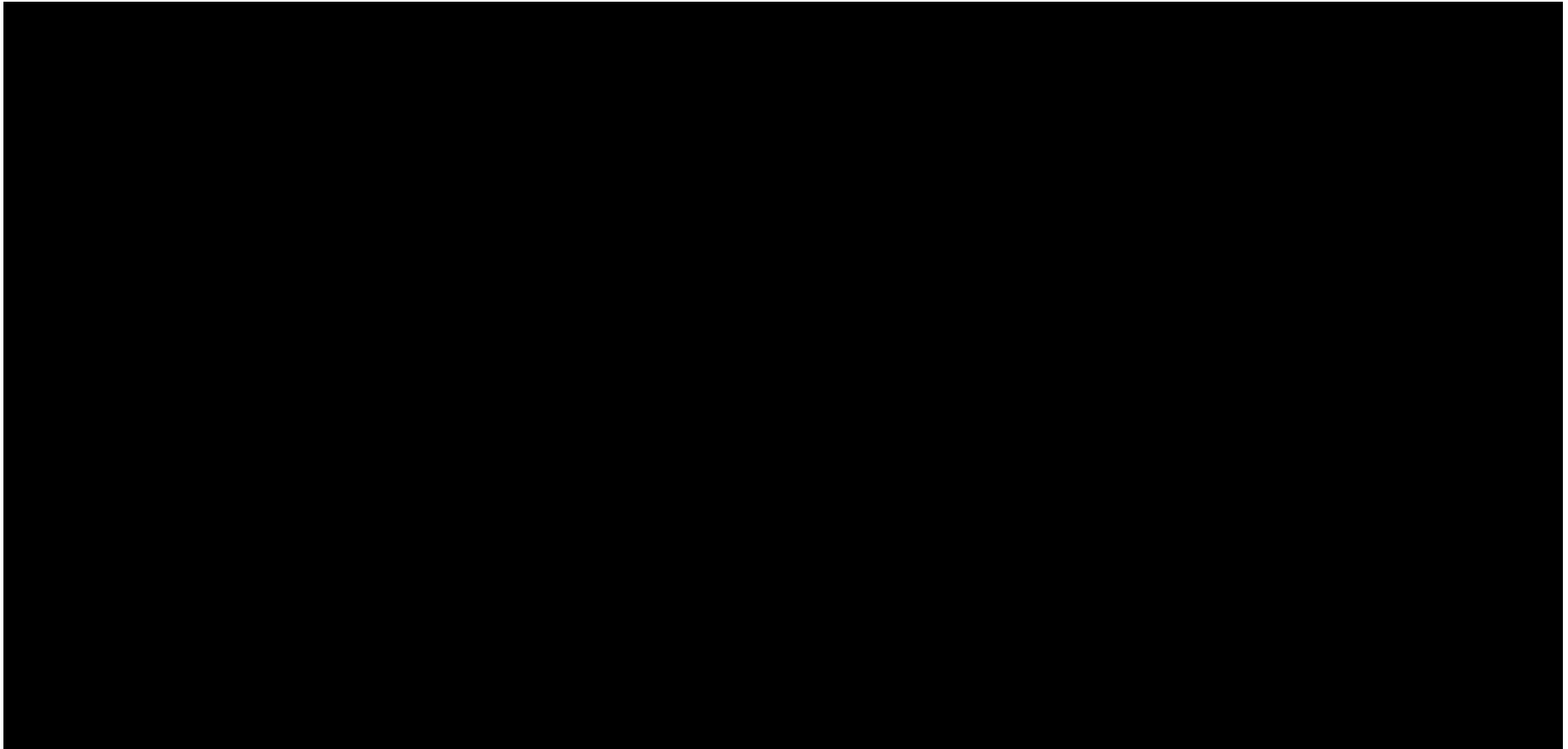
## *Целевые аудитории*

- 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**

Усовершенствована  
собственного  
сайта с  
возможностью  
оплаты  
банковской  
картой

**Продажа в  
рассрочку**

# Матрица Ансоффа

Продукты( услуги,  
товары)

	су щ	НО В
су щ	<b>Проникновение на рынок</b> -Расширение ассортименты -Открытие еще нескольких магазинов	<b>Развитие продукта</b> -одежда-трансформер
НО В	<b>Расширение рынка</b> - Спортивная одежда ,которая измеряет пульс и др. характеристики	<b>Диверсификация</b> -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**