



# Открытие фирмы «Продуктовый магазин»

Работу выполнил  
Ученик II класса  
Лицкевич Владимир

# Выбор месторасположения продуктового магазина

- Я расположу свой магазин на первом этаже дома перед остановкой, так как там большой поток людей, возвращающихся домой с работы, учёбы и т.д., кроме того эти помещения не требуют высокой арендной платы.

# Персонал

- Вторым по важности (после выбора месторасположения) является прием на работу грамотных продавцов. Продавец должен не просто сидеть в магазине и всем в видном показывать покупателям *"Мол приперлись и отвлекают меня от важных дел"* (чтение женских романов, вышивание, смс-общение), а должен встречать каждого покупателя улыбкой, спрашивать про его потребности и вежливо отвечать на все вопросы.

# Документы необходимые для открытия магазина продуктов

- Для осуществления торговли продовольственными товарами необходимо получить разрешение и быть внесенным в общий торговый реестр.
- Документацию можно разделить на два блока: стандартная (пакет, необходимый для открытия любого магазина) и специализированный (пакет документов для торговли продуктами товарами).
- Документы о субъекте предпринимательства. Это документы, которые подтверждают формальный статус, юридическую индивидуализацию:
- Свидетельство о регистрации юр лица или ИП
- Учредительная документация (устав, учредительный договор)
- Свидетельство о постановке на учет в налоговой
- Коды Госкомстата.

# Документы, связанные с торговым помещением

- Договор аренды (если в собственности, то копию свидетельства на право собственности)
- Заключение Госпожнадзора (ГПН/МЧС)
- Договор на обслуживание пожарной сигнализации (для МЧС)
- поэтажный план БТИ с экспликацией;
- Заключение СЭС Роспотребнадзора
- Договор на вывоз твердых бытовых и пищевых отходов (для СЭС)
- Договор на проведение дезинсекционных работ (для СЭС)
- Аттестат рабочих мест (СП 2.3.6.1066-01)

# Документы, связанные с организацией торговли

- Личные медкнижки работников
- Текст закона о защите прав потребителей (непосредственно в торговом зале)
- Книга жалоб и предложений (непосредственно в торговом зале)

# Капитальные расходы:

- Покупка торгового оборудования (касса, стеллажи, витрины, холодильное оборудование) - 125 000 рублей
- Установка камер наблюдения – 10 000 рублей
- Создание товарного запаса – 150 000 рублей
- **Итого 285 000 рублей**

## Общие расходы:

- Зарплата (4 человек) – 60 000 рублей
- Аренда – 12 000 рублей
- Электричество, коммунальные расходы, прочие – 8 000 рублей
- Налоги – 10 000 рублей
- **Итого 90 000 рублей**



# Таблица доходности

Выручка, руб.	700 000
Себестоимость, руб.	538 462
Валовая прибыль, руб.	161 538
Расходы, руб.	95 000
Зарплаты	60 000
Аренда	12 000
Коммунальные, электричество	8 000
Чистая прибыль, руб.	70 000
Рентабельность, %	9.5%

- **Товарно-сбытовая политика магазина**


Потенциальный покупатель магазина это человек, которому нужно сделать небольшую покупку 100-150 рублей (*буханка хлеба, бутылку пива, корм для кошки, бытовая химия*) за которой ему нет необходимости идти в супермаркет (*и не стоять в очередях*).

- **Ассортимент**

В магазине должна быть представлена продукция первой необходимости: продукты питания и бытовая химия массового спроса. Для увеличения выручки в магазине можно поставить оборудование для продажи живого пива и сопутствующих товаров.

- **Поставщики**

С выбором поставщиков проблем возникнуть не должно, на рынке представлено много оптовых фирм, которые занимаются продажей и доставкой продукции для магазинов.



**В результате успешной деятельности  
фирма окупится за 6 месяцев**