

Бизнес План магазина детской одежды

Магазин детской одежды – в любые времена всегда оставался и остаётся достойным внимания бизнесом. Дети растут «не по дням, а по часам», а следовательно ежегодно на одного ребёнка приобретается как минимум 4 – 6 пар обуви, бесчисленное количество кофточек, маек, штанишек, платяиц, колготок. Взрослые могут отказать себе в какой-то вещи, но для своего любимого чада необходимые вещи будут покупать всегда.

Бизнес план магазина детской одежды

1. Маркетинг, рынок, конкуренты.

Открытие магазина детской одежды, как и открытие любого другого бизнеса должно начинаться с планирования, изучения ситуации на рынке детских товаров, в частности одежды.

Если мы посмотрим на структуры рынка детских товаров, то увидим, что детская одежда занимает 34 % рынка, игрушки – 18 %, обувь – 12 %, и прочее – 36 %.

Годовой оборот Российского рынка детской одежды составляет 3-4 миллиарда долларов и растёт ежегодно на 25 %.

Российское производство детской одежды в общей доле рынка составляет 18 %, остальные 82 % приходятся на зарубежные страны. Больше всего детской одежды ввозится из Китая, меньше из Финляндии, и на третьем месте Германия.

По подсчётам аналитиков, в среднем, в течение года родители тратят на детскую одежду более 10 000 рублей (подсчитаем сами – около 1 000 рублей в месяц), а сколько семей у Вас в городе? Если сопоставить это с количеством магазинов детской одежды, то не трудно спрогнозировать выгодность настоящего бизнеса.

Проанализируйте, в какой части города детских магазинов больше, а где их незначительное количество. Изучите их преимущества и подумайте, а чем Ваш магазин будет превосходить конкурентов? Здесь следует включить всё своё воображение!

2. Помещение.

После того как Вы оценили свои возможности в бизнесе, с учётом сложившейся ситуации на рынке детской одежды в вашем регионе, самое время заняться поиском подходящего помещения. Для магазина детской одежды можно подобрать любые помещения, в зависимости от Ваших финансов. Это может быть отдел в «детском мире», подходящий павильон, или отдельный магазин. Главное правильно спланировать его местонахождение. Что касается дизайна помещения, то это должно быть, что - то оригинальное. Если Вы не хотите сильно тратиться на ремонт помещения, можно просто оклеить стены детскими обоями, украсить картинами в детском стиле. Можно распечатать детские фотографии большого формата, на которых дети в красивой одежде.

Аренда и оформление небольшого помещения под магазин обойдётся Вам ориентировочно в 30 000 – 50 000 рублей.

3. Регистрация. Документация.

Регистрируя свой магазин детской одежды, целесообразно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Во-первых, Ваши потенциальные клиенты это

физические люди, и открывать общество не имеет смысла. А во – вторых, тем самым Вы облегчите работу бухгалтерии, снизите расходы по налогообложению, а так же облегчите составление налоговой отчётности.

Кроме того, регистрация в качестве индивидуального предпринимателя обойдётся Вам значительно дешевле, чем регистрация общества с ограниченной ответственностью, да и документов предоставлять в налоговый орган меньше – нотариально заверенное заявление по форме, и копия паспорта.

4. Меблировка, оборудование, инвентарь.

Для нормального функционирования магазина детской одежды Вам потребуется следующее оборудование: стеллажи, полки, витрины, стойки, стол и стул для продавца, тумбы для примерки обуви, зеркало, кассовый аппарат, важно, чтобы мебель и оборудование чётко вписывались в общий дизайн помещения.

Стоимость обустройства Вашего магазина обойдётся Вам в 40 000 – 60 000 рублей единовременно. В эту стоимость стоит включить и оригинальную, привлекательную вывеску. Если у Вас не достаточно средств, то можно арендовать торговое оборудование у специализированных сторонних организаций.

5. Персонал.

Ну, вот Ваш магазин полностью организован, процедура регистрации позади, стоит задуматься и о персонале.

Количество продавцов будет зависеть от размеров Вашего магазина. Для не большого магазина вполне достаточно 2-х продавцов, обладающими хорошими манерами, вежливые, тактичные, а так же хорошо разбирающиеся в детских размерах. Ведь часто случается, когда покупатель не указывает размер, а говорит «Мне нужно платьице на девочку 5-ти лет».

Заработную плату продавцам устанавливайте, ориентируясь на средние цены по Вашему региону. Ориентировочно определим 6 000 – 8 000 рублей.

Следует не забыть и про бухгалтера, это ещё 8 000 – 10 000 рублей.

6. Финансовый план. Налогообложение.

Помните, что от размера заработной платы Вы будете начислять взносы на обязательное пенсионное страхование в размере 14 % и налог на доходы физических лиц – 13 %.

Для ведения бухгалтерского и налогового учёта целесообразно выбрать упрощённую систему налогообложения (УСН) – это во многом упростит документооборот и значительно снизит налоги.

Если Вы применяете налоговую базу «доходы» - к Вам, как налогоплательщику применяется ставка налога 6 %.

Детская одежда на сегодняшний день по ценовому признаку, порой обгоняет одежду для взрослых! Для мам это не секрет! Поэтому, предположим, что Ваша дневная выручка составляет 5 000 рублей.(150 000 рублей в месяц).

А теперь посчитаем расходы:

- Оборудование, мебель (единовременно) - 40 000 – 60 000 рублей.
- Помещение – 30 000 – 50 000 рублей в месяц.
- Заработная плата сотрудников – 20 000 – 25 000 рублей в месяц
- Налогообложение – около 15 000 рублей в месяц, в том числе
- Пенсионное страхование – 20 000 рублей *14 % = 2 800 рублей.
- Налог на доходы на физических лиц – 20 000 рублей *13 % = 2 600 рублей.
- Налог по УСН – 150 000 рублей *6 % = 9 000 рублей.

Итого расходы 100 000 – 150 000 тысяч рублей, в том числе ежемесячные 60 000 – 90 000 тысяч рублей в месяц.

Следовательно, Ваша прибыль от деятельности магазина детской одежды составит 60 000 – 90 000 тысяч рублей в месяц.

Это не окончательная сумма, так как ежедневно у Вас будет различный объём реализации товара, а с учётом непредвиденных расходов снизьте эту сумму до 40-60 тысяч в месяц.

Произведя расчеты, явно видим доходность настоящего бизнеса. А его окупаемость не превысит 5-6 месяцев, что очень хороший результат.