

Бизнес план магазина обуви

Обувь занимает отдельное место в жизни современного человека. Именно поэтому человек может долго выбирать между одной парой или другой. Примеряясь, он выбирает обувь по удобству. Но необходимо помнить, что обувь - это и предмет стиля. А стиль у современных людей совершенно разный. Именно поэтому открытие обувного магазина - идеальное начало собственного предпринимательского дела. К открытию обувного магазина нужно подходить основательно, тут уж дело бизнеса. Важной частью этого дела является составление бизнес-плана. Но предпринимателям, не имеющим большого опыта в этой сфере, это может показаться трудным. Именно поэтому мы предлагаем составленный нами примерный бизнес-план, который, проанализировав, можно исправить, дополнить, или внести свои собственные коррективы.

Несмотря на все это, хотелось бы упомянуть, что необходимо разбираться в этом вышеуказанном стиле, т. е. знать крупнейшие торговые марки обуви, следить за модными тенденциями, а также учесть все нюансы и желания жителей вашего региона. Рассмотрите наш бизнес-план, и, быть может, внесите свои собственные поправки.

Краткий экскурс

Данный бизнес-план рассматривает открытие собственного магазина, реализующего обувь, и рассчитанного широкий потребительский круг.

Для формы ведения бизнеса лучшим выбором будет форма - индивидуальный предприниматель. В связи с тем, что услугами бильярдного клуба будут пользоваться преимущественно частные лица, то этот вариант наиболее оптимален в данном случае. Также, ведение бухучета будет намного легче, выбирая эту форму ведения бизнеса, а также несколько уменьшается размер так называемой "налоговой ставки".

Аналитики оценивают степень успешности открытия магазина обуви как среднюю. Это объясняется большим количеством конкурентоспособных фирм, но при правильном подходе степень успешности автоматически поднимается до очень высокой.

Что представляет из себя рассматриваемое заведение

Рекомендуемый режим работы: с 10.00 и до 20.00. Необходимо, чтобы магазин реализовывал как мужскую, так и женскую обувь в различных ценовых рамках.

Предоставляемые услуги

Необходимо учесть, что открытый магазин обуви должен предоставлять клиентам следующие услуги:

- реализация мужской обуви различных марок
- реализация женской обуви различных марок
- реализация обувных аксессуаров различного назначения

Что есть рынок

Этот раздел настоящего бизнес-плана должен содержать необходимую и достаточную характеристику конкурентоспособных магазинов обуви соответствующего населенного пункта. Необходимо выбрать место для реализации с минимальным количеством конкурентов. Также, зная недочеты конкурентов, вы сможете учесть их, и не допустить их наличия в вашем заведении.

План производства

Важным аспектом обувного магазина является его расположение, а также тип. Существует несколько различных типов обувных магазинов:

- обособленный обувной павильон, расположенный на обувном рынке (для начинающих)
- отдельный обувной магазин в крупном ТЦ (для развивающихся)
- отдельное здание, состоящие только из обувного магазина (для крупных фирм)

Дальше все зависит от ваших финансовых особенностей и от специфики вашего населенного пункта. В связи с тем, что доходы современных людей несколько увеличились, они стали отдавать предпочтение двум последним типам. Быть может, более крупным магазинам люди отдают большее предпочтение в связи с наличием там зачастую более фирменной и качественной обуви. В любом случае, все в ваших руках.

Следующим моментом является выбор поставщика обувной продукции. К счастью, в наше время сделан большой шаг вперед, и у современного предпринимателя есть достаточно широкий спектр выбора поставщика: это может быть не только отечественный, но и зарубежный производитель (в т. ч. Китай, Турция и мн. др.). Важным пунктом являются потребительские предпочтения в конкретном регионе: схема, по которой будет производиться оптовая закупка и реализация обуви для Ростова-на-Дону и Магадана будет совершенно противоположной.

Также необходимо выбрать одного конкретного поставщика (фирменные магазины) или работать по так называемой "франшизе". Но все это может ограничить ваши способности для маневра.

Далее - необходимо подобрать высококвалифицированный персонал. При лучшем стечении обстоятельств необходимо иметь одного управляющего, а также двух продавцов-консультантов (на мужской и женский отделы соответственно). Если бюджет несколько ограничен, то вы вполне можете выступить в качестве управляющего. Персонал должен быть ненавязчив, приятен на внешность, уметь стильно одеваться, а также разбираться в торговых марках обуви. Проведите необходимый инструктаж - тогда избавите себя от лишних проблем.

Если все нюансы учтены, то можно приступать к открытию.

План подсчета финансов

Это раздел бизнес-плана будет рассматривать различные финансовые составляющие. Рассмотрим их.

Расходы:

- аренда помещения – 1.200 тыс. руб./год

- закупка обуви – 1.500 тыс. руб./год

- зарплата персонала – 960 тыс. руб./год

- реклама, маркетинг – 100 тыс. руб./год

Итого: 3.760 тыс. руб./год необходимо в качестве начального капитала

Доходы:

- реализация обуви различных торговых марок – 4.000 тыс. руб./год

Проведя анализ, несложно подсчитать, что открытый магазин обуви сможет окупиться через год, однако может несколько возрасти, т. к. закупочные цены на обувь, а также

арендные ставки, постепенно увеличиваются. Несмотря на все это, бизнес по продаже обуви является достаточно выгодным и способен быстрее окупиться при правильном подходе и утверждении всех нюансов. Все таки в некоторых районах нашей страны все еще недостаточно обувных магазинов. Их место можете занять вы.

Надеемся, составленный бизнес-план обувного магазина оказался для вас полезным и вы будете использовать его в дальнейшем для создания новых витков в сфере обувного маркетинга. Прибыльный, а также интересный бизнес вам обеспечен.

Обувь через франшизу.

Капитальные вложения: 6 360 000 рублей,
Среднемесячная выручка: 2 292 000 рублей,
Чистая прибыль: 296 000 рублей,
Окупаемость: 21,5 месяцев!

В статье представлен готовый бизнес план обувного магазина через франшизу. Вы узнаете какой необходим размер инвестиций для открытия обувного салона, условия представления франшизы, ассортимент реализуемой продукции, как правильно выбрать месторасположение, потенциальный доход, прибыльность и сроки окупаемости.

Если вы решили открыть магазин обуви, то одним из самых удобных вариантов будет франшиза. Удобство для инвестора заключается в том, что вам предоставляют всю технологию торговли от и до: оформление магазина, ассортимент товара, поставка, ценовая политика, методики продвижения и продаж. Данный пример бизнес плана обувного магазина без лишних слов разворачивает обоснование открытия данного вида бизнеса.

1. Организация бизнеса по розничной продаже обуви

В данном бизнес-плане мы будем рассматривать организацию обувного бизнеса на основе франшизы SOHO. Вы можете подобрать для себя абсолютно любую другую франшизу магазина обуви на сходных условиях для применения данного плана в реальных условиях.

1.1. Условия франшизы Soho

SOHO - мультибрендовый бутик обуви и аксессуаров в стиле casual. Предлагает своим покупателям следующие категории товаров: обувь мужская, женская, детская, сумки, кошельки, носки. Уровень: Премиум, Средний плюс. В бутике реализуется следующие бренды: Tommy Hilfiger, Marc O'Polo, GANT, Cruyff, Napapijri, Belmondo, Otto Kern, Pierre Cardin

Условия франшизы:

Первоначальный взнос: 0 рублей

Роялти: Отсутствует

Объем инвестиций: 6360 000 рублей (Товарный запас, оборудование).

При заключении договора франшизы предлагается всесторонняя бизнес поддержка, а именно:

Профессиональный анализ и подбор торгового помещения

Расчет инвестиций и окупаемости проекта
Разработка дизайн-проекта в соответствии с корпоративными требованиями
Эффективная матрица товарного наполнения магазина с учетом сезона открытия магазина
Обучающие программы для персонала
Консультации по организации рекламной кампании
Организация мерчендайзинга
Программное обеспечение учета и анализа хозяйственной деятельности магазина
Совместный отбор коллекции, учитывающий сезонность, региональную специфику, особенности торговой зоны

Благодаря данной информации у вас не останутся не отвеченными вопросы что продавать и как. Вам предложат отработанную схему сбыта товара с учетом нюансов обувного бизнеса.

Плюсами данной франшизы является отсутствие взноса и роялти. Главная обязанность франчайзи состоит в закупе товара только от Soho.

1.2. Месторасположение магазина

Концепция SOHO рассчитана на открытие обувных магазинов в торговых центрах средне-высокого ценового сегмента, а также на центральные улицах города.

Торговая площадь обувного магазина должна составлять 50-100 кв.м.

1.3. Необходимое оборудование

По договору франшизы все торговое оборудование (вывеска, стеллажи, витрины, мебель для посетителей) должно быть оформлено в едином брендовом стиле.

Работы по проектированию салона, установке оборудования, освещению магазина заказывается у владельца франчайзинговой марки. Оплата по 100 % предоплате.

Затраты на оборудование магазина SOHO White (исходя из торговой площади 100 кв.м.)

Наименование статьи затрат

Рубли

Проектирование салона

60 000

Производство торгового оборудования

1 050 000

Освещение салона

150 000

Ремонт + электрика, включая материалы

600 000

Итого

1 860 000

1.4. Персонал

Для обслуживания обувного магазина на 100 кв.м. необходимо минимум 4 продавца: в смене работают 1 старший продавец и 3 рядовых продавца. График работы два через два, по 12 часов.

Управляющий в обувном магазине занимается контролем за продавцами, анализирует спрос, занимается заказом товара, а так в его ведение находится приемка товара.

Должность	
количество	
оклад	
Итого	
Управляющий	
1	
25000	
25000	
Старший продавец	
2	
20000	
40000	
Продавец	
6	
16000	
96000	
ИТОГО	
9	
-	
161000	

Всеми вопросами, связанными с закупкой продукции, решение административных вопросов находятся в ведении собственника бизнеса.

1.5. Ассортимент

Формат магазина SOHO рассчитан на широкую целевую аудиторию 25-45 лет, со средним и выше среднего уровнем дохода, при этом 70 % представленного товара рассчитаны на женское население, а оставшаяся часть на мужчин.

В мультибрендовом бутике SOHO подобраны основные бренды Tommy Hilfiger Footwear & Bags & Socks, Marc O'Polo, GANT, Napapijri, Cruyff, Belmondo, Otto Kern, Pierre Cardin.

В ассортименте магазина представлены следующие категории товара:

Ботинки и полуботинки

Туфли

Балетки

Мокасины

Босоножки

Туфли

Сандалии и сланцы

Кроссовки и кеды

Сумки и кошельки

Багаж

1.6. Поставщики

По договору франшизы закуп товара товара осуществляются у компании TMHF GROUP. По ассортиментной политике компании TMHF GROUP в магазины поставляется 2 полноценные коллекции: весна-лето, осень-зима с полностью обновляемым ассортиментом. Расходы по транспортировке ложатся на покупателя.

Важный момент: По договору франчайзинга возможно возврат до 10 % не проданного товара и до 100% брака.

2. Техничко-экономическое обоснование обувного магазина

Вид деятельности: Розничная торговля обувью (франшиза Soho)

Месторасположение: Магазин открыт в городе с населением 300 тыс. человек, и располагается в торговом центре.

Торговая площадь магазина: 100 кв.м.

2.1. Капитальные затраты на открытие магазина

Капитальные затраты

ЦЕНА руб.

Ремонт и оборудование магазина

1 860 000

Создание товарного запаса

4 500 000

Итого

6 360 000

2.2. Выручка

Выручка обувного магазина подвержена сезонным факторам, пик продаж приходится на весну и осень когда приходит новая коллекция весна-лето и осень-зима.

Согласно проведенного анализа деятельности обувных магазинов, выручка магазина расположенного в торговом центре, площадь отдела 100 кв.м. в городе с населением 300 тысяч человек может быть следующая:

Месяц

Выручка, в тыс. руб.

январь

1 300

февраль

1 900

март

3 100

апрель

2 700
май
1 900
июнь
1 800
июль
1 700
август
2 100
сентябрь
2 400
октябрь
2 900
ноябрь
3 200
декабрь
2 500

Среднемесячная выручка 2292 тыс. руб. в месяц

2.3. Себестоимость

Наценка на обувь составляет 80-150 % , для расчетов взяли средневзвешенную наценку 90 % (с учетом сезонных скидок)

2.4. Общие расходы

Наименование

рублей

Расходы

773 960

Зарплата

161 000

ЕСН

57 960

Аренда

180 000

Реклама

150 000

Бухгалтерия (аутсортинг)

5 000

Транспортные расходы

200 000

прочие

20 000

2.5 Расчет прибыльности и рентабельности.

Наименование

рублей

Выручка

2 292 000

Себестоимость

1 206 316

Валовая прибыль

1 085 684

Расходы

773 960

Прибыль до налогообложения

311 724

Налог ЕНВД

15 000

Чистая прибыль

296 724

Рентабельность продаж

12,95%

2.6. Расчет окупаемости

Наименование

рублей

Чистая прибыль, руб.

296 724

Капитальные вложения, руб.

6 360 000

Окупаемость, мес.

21,43

Окупаемость обувного магазина работающего по франшизе SOHO составляет 21 месяц, при этом во франчайзинговом предложении сказано, что срок окупаемости составляет 18 месяцев, разница объясняется тем, что мы в наших расчетах исходили из пессимистического сценария: выручка по минимуму, расходы по максимуму.

Яндекс.Директ

Все объявления

Детский магазин Mamsy Клуб распродаж для мам и детей. Лучшие цены. Доставка на дом.

Регистрируйся

mamsy.ru

3. Организационные моменты ведения бизнеса по розничной торговле обувью.

3.1. Организационная форма

Наиболее приемлемой организационной формой ведения бизнеса розничная торговля обувью является Индивидуальный предприниматель

3.2. Система налогообложения

Согласно Налогового кодекса Российской Федерации розничная торговля обувью подходит под упрощенную систему налогообложения: ЕНВД

3.3. Ведение бухгалтерского учета

Для снижения расходов розничного обувного магазина оптимально будет передать ведение налогового и бухгалтерского учета на аутсорсинг (специализированным бухгалтерским фирмам).