

Бизнес План магазина спортивного питания

Современные люди, ведущие спортивный образ жизни, в последнее время всё больше внимания уделяют вопросу здорового питания.

В том числе многие употребляют в пищу продукты, называемые «спортивным питанием».

Открытие собственного бизнеса на продаже спортивного питания стало популярно несколько лет назад. Сама идея пришла с Запада, где спортсмены-культуристы, стали применять специальные продукты, чтобы более интенсивно наращивать мышечную массу. Из-за этого, такое питание стало очень популярно среди спортсменов всего мира.

В настоящее время продажа спортивного питания часто осуществляется через Интернет. Хотя, кроме того, специализированные магазины открываются и в спортзалах, где человек может приобрести нужные продукты сразу же после консультации с личным тренером.

Многие предприниматели, занимающиеся подобным бизнесом, акцентируют своё внимание на продаже препаратов, снижающих вес и наращивающих мышечную массу. Не стоит слишком суживать свой ассортимент. Например, продавая ещё витамины, кератины и протеины круг покупателей будет намного шире.

Отличным маркетинговым ходом при продаже спортивного питания – это наличие в магазине не только продавца-консультанта, обладающего знаниями о спорте и правильном питании, но и врача, который сможет разработать для покупателя индивидуальный график приёма добавок.

Если Вы желаете открыть свой собственный магазин спортивного питания, то первым делом стоит ознакомиться с этим рынком: посетить наиболее крупные магазины в вашем городе, сориентироваться по ценам, от имени обычного покупателя расспросить продавцов о более популярных добавках, их преимуществах и т.д.

Если Вы решили создать Интернет-магазин, то стоит разработать удобный и подробный каталог товаров, обеспечить простоту осуществления покупки и оперативность доставки покупателю. Также стоит позаботиться о рекламе

вашего сайта на спортивных ресурсах и форумах. Это поможет найти покупателей.

Прежде чем планировать ассортимент товаров, следует определиться с поставщиком. В России достаточно подходящих фирм, хотя, многие предприниматели предпочитают работать с зарубежными компаниями напрямую.

После выбора поставщика и заключения контракта можно формировать каталог товаров. Их стоит распределить по группам, каждой группе составить подробное описание, понятное неискушенному человеку. Сразу же стоит указывать цену на препараты, их форму производства (таблетки, сиропы, порошки), дозировку упаковки. Работая через Интернет, нелишним будет разместить фотографии продукции, примерный расчёт – насколько хватает одной упаковки и тому подобную полезную информацию. Состав добавок, количество минеральных элементов в их составе также нужно указывать. Открывая свой магазин спортивного питания, следует позаботиться о том, чтобы продавец мог рассказать клиенту основы молекулярной медицины, на которой идея спортивного питания и основана. Консультант должен разбираться в товарах, знать их свойства, составы, приводить примеры. Он должен уметь рассказать покупателю об углеводах, жирах, аминокислотах в организме, на что они влияют.

Составляя бизнес-план, следует учесть налаживание связей с тренерами, спортсменами, которые собственно и рекомендуют своим коллегам и ученикам определенные спортивные рационы. Не помешает хорошенько обдумать систему скидок, накопительных карт и т.д.

Чтобы повысить узнаваемость Вашего магазина, можно выступать спонсором различных спортивных мероприятий, соревнований. Разместив там свои плакаты с названием фирмы и координатами, Вы, несомненно, расширите круг потребителей.

Очень удачным ходом будет разработка буклетов, листовок с полезной информацией, которые можно раздавать при оформлении покупок клиентам. В подготовленной полиграфической продукции может размещаться информация о витаминах, их специфических свойствах. Можно распечатывать календарики здоровья, в которых покупатели смогут отмечать свои рационы питания, прирост мышечной массы или наоборот – количество сброшенных килограмм.

При формировании ассортимента следует обратить внимание и на продукты для укрепления мышц, связок, костей. Такие препараты помогают не только спортсменам, но и детям, так как подрастающему организму требуется много минеральных веществ для поддержания иммунитета и быстрого роста тканей.

Самое главное – это охватить как можно более разнообразный по возрасту и полу круг покупателей. Например, взрослые мужчины чаще покупают протеиновые продукты и продукты с аминокислотами. Женщины приобретают жиросжигающие препараты, помогающие им похудеть. Для детей приобретаются витамины и минеральные добавки.

Конечно, если Ваш начальный капитал ограничен, то следует начать с продажи более распространенных препаратов, пользующихся самым популярным спросом. По мере получения стабильной прибыли стоит думать и о расширении товарного ассортимента. Самое главное – найти правильную пропорцию между закупленными товарами и их продажей.

Инструкция

1

Прежде всего, подумайте о качестве вашего спортивного питания. Обычно спортивное питание состоит из белка, воды и витаминов. Сотрудничайте с надежными поставщиками, у которых хорошая репутация. Ведь от качества продукта зависит здоровье ваших клиентов и их желание вернуться в ваш магазин, чтобы совершить повторную покупку.

2

Подробно распишите бизнес-план вашего магазина, подумайте, чем вы лучше конкурентов. Возможно, вы поставите на продукт более низкие цены, чем рыночные, или будете проводить сезонные акции с привлечением диетологов, фитнес-тренеров и спортсменов. Такие мероприятия привлекут целевую аудиторию, а это преимущественно молодые люди до 40 лет.

3

Продумайте инвестиционный план, через какой срок примерно придет окупаемость вашего магазина. Маркетинговый план включает удачное расположение магазина. Чтобы магазин был на виду, лучше всего арендовать помещение недалеко от станции метро или в оживленном районе. Также вы можете организовать продажу спортивного питания недалеко от фитнес-клубов и спортивных комплексов.

4

Новый магазин необходимо зарегистрировать в налоговой инспекции, а также согласовать все необходимые документы об учреждении с районной администрацией. Помещение магазина должно отвечать санитарным нормам.

5

Необходимо закупить соответствующее оборудование под хранение спортивного питания: холодильные камеры, стеллажи, витрины, а также кассовый аппарат, весы (в случае продажи сухой смеси на развес) и т.п.

6

В первый день работы вашего магазина устройте настоящий праздник для потенциальных клиентов. Раздайте бесплатные маленькие баночки спортивного питания всем желающим вместе с рекламной листовкой о вашем магазине возле спорткомплексов, бассейнов и фитнес-центров. Так о магазине узнает большее количество людей, и ваша денежная выручка от продаж будет увеличиваться с каждым днем.