

## Бизнес План салон оптики

На сегодняшний день каждый четвертый россиянин имеет проблемы со зрением, а все возрастающая компьютеризация страны в совокупности с неизбывной любовью к долгим вечерам у телевизора дают основания полагать, что эта доля будет только расти. А значит для развития оптической индустрии условия самые благоприятные.

Тем более что очки, некогда сугубо коррекционный инструмент, сегодня все больше превращается в атрибут стиля, значительно увеличивая число потенциальных клиентов оптических салонов.

Да и результаты исследования рынка свидетельствуют о редкой привлекательности оптической отрасли для инвестирования. Так только за последние 5 лет, по данным газеты «Коммерсант», розничная сеть по продаже оптики в Москве возросла в 6-7 раз. Сегодня в одной Москве работает около 3000 компаний торгующих оптикой (столько же, сколько ранее приходилось на всю Россию) и при этом по оценкам экспертов московский рынок заполнен не более чем на 50% от потенциальной емкости. Что уж говорить о регионах, где привлекательность рынка оптики для начинающих инвесторов возрастает в десятки раз.

Однако есть и сдерживающие факторы. Главный из которых - «совдеповский» менталитет россиян. Ну не привыкли мы платить от 100 долларов за качественную оправу и линзы сделанные под заказ! Не любим мы регулярно посещать окулиста, а потому годами носим очки уже давно не отвечающие нынешнему состоянию зрения. Так, если по статистике средний европеец или американец меняет очки каждые пол года - год, то россияне посещают салоны оптики в среднем раз в четыре года.

И все же владельцы салонов оптики говорят, что тенденция к изменению ситуации уже наметилась. В основном за счет молодежи. Модная ныне волна на здоровый образ жизни и заботу о себе привела к тому, что доля покупателей качественной оптики растет ежегодно. Да и в целом рынок демонстрирует уверенный годовой прирост на 15-20%.

И хотя по-прежнему свыше 60% продаж очков приходится на торговые точки в подземных переходах, вещевых рынках и станциях метро, торгующих дешевой китайской продукцией по цене от 150 до 500 руб., число серьезных салонов оптики неуклонно растет.

Во сколько же обойдется предпринимателю вхождение на столь динамично растущий рынок?

Ответ на этот вопрос зависит от ряда факторов. Современные салоны оптики можно разделить на 2 типа: торгующие оптикой для коррекции зрения и делающие упор на очки как стильный атрибут. В первом случае вам не обойтись без значительных затрат на специальное диагностическое оборудование и линию для обработки линз.

Однако начнем по порядку.

Прежде всего, определимся с помещением. Специалисты советуют открывать салон на центральных улицах города, вблизи бутиков или в торговых центрах. И если вы не намерены оказывать диагностические услуги, то вам вполне может хватить 40 метров площади. Специфика товара такова – что на относительно небольшом пространстве можно представить довольно широкий ассортимент, и все это без особой потребности в складских помещениях.

Другое дело, если вы собираетесь сразу позиционироваться как профессиональный салон оптики с услугами по диагностике зрения и изготовлением очков под заказ. В этом случае без дополнительных площадей не обойтись. Только диагностический кабинет согласно гостам должен занимать не менее 18 метров. А ведь еще требуется отдельное помещение и под мастерскую. Многие предприниматели, планирующие надолго закрепиться на рынке профессиональной оптики, сразу же открывают сеть магазинов, в каждом из которых работает диагностический кабинет, и принимаются заказы, а вот само производство вынесено в один из периферийных филиалов (где наиболее низкая стоимость аренды помещения).

И еще один существенный момент. Оптическая отрасль в России относится к медицинской, а потому к этому бизнесу предъявляются особые требования со стороны государства. Прежде всего, необходимо получить лицензию на право осуществления фармацевтической деятельности, а если вы планируете торговать еще и контактными линзами, то и медицинскую лицензию тоже. Кроме того, директор магазина обязан иметь фармацевтическое образование, аккредитационный сертификат и стаж работы по специальности. Повышенный интерес и особые требования к помещению будут предъявлять органы пожарного и санитарного надзора.

Теперь о затратах. Оборудование диагностического кабинета самыми необходимыми приборами ( рефрактометр-кератометр, офтальмоскоп, целевая лампа, набор пробных линз, проектор знаков и пр.) обойдется вам

около 10 тыс. долларов, а профессиональная линия по сборке очков, включающая станки для обработки линз, оборудование для покраски и сверления пластиковых линз, диоптриметр, центратор, ультразвуковую мойку и пр. может потянуть на 35-50 тысяч.

Окупятся затраты примерно через полтора-два года, при средней рентабельности бизнеса 15-20%.

И еще немаловажная информация для предпринимателей: согласно результатам исследования консалтинговой группы «Магазин готового бизнеса», опубликованной в журнале «Свой бизнес» среднемесячная прибыль ларьков и палаток при метро составляет около 2,5-3 тыс. долларов, магазинов «Оптика» - 4.5-6 тыс.долларов. сетевых салонов от 10 до 15 тыс. долларов.

бизнес план по открытию салона оптики на примере франшизы “Айкрафт Оптика”. Расчеты прибыльности и окупаемости проведены исходя из пессимистичного прогноза - фактически план может реализоваться в 1,5-2 раза эффективнее.

- 
- Капитальные вложения: 1 500 000 рублей,
  - Среднемесячная выручка: 407 000 рублей,
  - Чистая прибыль: 115 818 рублей,
  - Окупаемость: 12,95 месяцев!
- 

## 1. Организация бизнеса Салон оптики

### Условия франшизы

В интернете представлен широкий выбор различных франшиз оптических салонов: Айкрафт Оптика, OKVision, POLAROID OPTICAL и другие.

Для написания бизнес плана мы остановились на франшизе Айкрафт Оптика.

### Условия франшизы “Айкрафт Оптика”

- Первоначальный взнос: отсутствует
- Роялти: Отсутствует
- Объем инвестиций: 1 500 000 рублей (торговое и медицинское оборудование, товарное наполнение, освещение).

«Айкрафт Оптика» предоставляет консультирование по продажам, помогает подготовить кадры, обеспечивает рекламной продукцией.

### Месторасположение

Согласно условий франшизы салон оптики может располагаться как в торговом центре (не выше второго этажа), так в отдельном помещении (центральная улица, витрины, большая проходимость).

Площадь салона расположенного в торговом центре должна быть 35-60 квадратных метра, а для отдельного магазина площадь должна составлять 40-80 квадратных метра.



## Требуемое оборудование

Толговое оборудование салона оптики работающего по франшизе должно быть выполнено в едином стиле. Так для открытия салона оптики понадобится приобрести специальные стеллажи и витрины:



Торговое оборудование приобретается у фирмы Айкрафт Оптика. Проект торгового зала оформляется специалистами франчайзера бесплатно.

Согласно условий франшизы в салоне обязательно должен находиться оптиметрический кабинет. Обследование у оптометриста проводится бесплатно, что увеличивает вероятность заказа очков клиентом.



Оптиметрическое оборудование приобретается самостоятельно. Одним из вариантов оборудования кабинета оптометриста является покупка авторефрактометра Tomey RC-5000 (официальный дистрибьютер в Р.Ф. фирма Луйс-Оптика).

## Персонал

Салон оптики должен работать ежедневно, с 9.00 до 21.00 , в связи с этим в штате должно быть минимум 4 продавца. Работают по сменно, два через два, в смене 2 человека.

Должность	количество	оклад	Итого
Старший продавец	2	18 000	36 000
Продавец	2	15 000	30 000
ИТОГО			66 000

Собственник бизнеса занимается всеми административными вопросами, занимается закупом товара, контролирует работу продавцов.

Если планируется отрывать менее 3 салонов прием на работу управляющего не целесообразен.

## Ассортимент

Франчайзер предоставляет следующие категории товара:

1. Оправы
2. Контактные линзы
3. Очки для работы за компьютером
4. Очковые линзы
5. Солнцезащитные очки
6. Аксессуары

Вся представленная продукция является эксклюзивной от ведущих мировых брендов: Calvin Klein, Fendi, Sophia Loren, Levi's, Donald Trump, New Balance, Oscar de la Renta и многие другие.

## Поставщики

По условиям франшизы паушальный взнос и роялти отсутствует. Основным условием является осуществление закупа только у фирмы "Айкрафт оптика". Ассортимент

предлагаемой продукции обновляется не менее 1 раза в месяц. Оплата товара по 100 % предоплате (со временем возможно представление отсрочки, данный момент оговаривается индивидуально).

Закуп продукции осуществляется ежемесячно, оплата безналичным способом. Расходы по доставке ложатся на франчайзи (на инвестора).

## 2. Техничко-экономическое обоснование открытия салона оптики

- Вид деятельности: Салон оптики
- Месторасположение: Салон оптики открыт в городе с населением 500 тыс. человек, распложен в торговом центре на втором этаже.
- Режим работы: Ежедневно, с 10.00 до 21.00
- Площадь магазина: 40 кв.м.

Капитальные затраты	ЦЕНА руб.
Статья капитальных затрат	
Торговое оборудование	550 000
Оборудование для кабинета оптометриста	150 000
Создание товарного запаса	800 000
Итого	1 500 000

### Выручка

Выручка салона оптики подвержена сезонным колебаниям, рост выручки приходится на весеннее –летний сезон что связано с ростом продаж солнцезащитных очков. Продукция салона оптики является отличным подарком, этим объясняется рост выручки в марте и декабре.

янв	190 000
фев	250 000
мар	520 000
апр	370 000
май	490 000
июн	520 000
июл	540 000
авг	480 000
сен	450 000
окт	350 000
ноя	310 000
дек	420 000
средняя	407 500

### Себестоимость

Наценка на продукцию салона оптики доходит до 300 % (мы для расчетов взяли средневзвешенную наценку 175 %). В себестоимость включены расходы по доставке товара.

Общие расходы	
Расходы итого	138 500

Зарплата	66 000
ЕСН	10 000
Аренда	50 000
Бухгалтерия (аутсортинг)	2 500
прочие	10 000

### Расчет прибыльности и рентабельности

Выручка	407 500
Себестоимость	148 182
Валовая прибыль	259 318
Расходы	138 500
Прибыль до налогообложения	120 818
Налог ЕНВД	5 000
Чистая прибыль	115 818
Рентабельность продаж	28,42%

### Расчет окупаемости бизнеса

Чистая прибыль, руб.	115 818
Капитальные вложения, руб.	1 500 000
Окупаемость, мес.	12,95

Окупаемость салона оптики работающего по франшизе Айкрафт Оптик составляет 13 месяцев, при этом во франчайзинговом предложении написано, что окупаемость составляет 6 месяцев. Данное расхождение объясняется, что в бизнес плане все расчеты произведены консервативным методом, то есть расходы взяты по максимальному значению, а выручка по минимуму.

## 3. Организационные моменты ведения бизнеса Салона Оптике

### Организационная форма

Перед началом ведения бизнеса необходимо зарегистрироваться в Налоговой службе. Для ведения бизнеса по розничной продаже очков и аксессуаров наиболее подходящей формой является «Индивидуальный предприниматель».

### Система налогообложения

Деятельность Салона оптики подходит под льготную систему налогообложения: ЕНВД.

Важный момент: В регионах, где ЕНВД не применяется, необходимо выбрать Упрощенную систему налогообложения (УСН, доходы – расходы, 15%)

### Ведение бухгалтерского учета

Для снижения расходов по ведению бизнеса оптимально ведение бухгалтерского учета передать на аутсортинг.

