**Бизнес план магазина нижнего белья**

1. Краткий инвестиционный меморандум

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, рынок перепродажи нижнего белья показывает уверенные темпы роста. Красивое нижнее белье — незаменимый аксессуар любой женщины. А женщины стремятся всегда выглядеть красиво и не экономят на себе. Кроме того, срок окупаемости проекта — 15 месяцев, а точка безубыточности — на 4 месяц.

Для открытия потребуется арендовать торговое помещение и нанять 8 человек. Общая площадь помещения — 50 м2. Арендовать помещение лучше в торговых центрах или зданиях с высокой проходимостью.

Ассортимент для продажи в магазине: классические и эротические комплекты нижнего белья, корректирующее белье, чулки, носки и колготки. В среднем ежемесячно будет продаваться порядка 280 наименований продукции. Цена продукции варьируется от 750 рублей до 9 000 рублей. В результате, финансовые показатели проекта будут следующие:

* Сумма первоначальных инвестиций — 601 000 рублей;
* Ежемесячные затраты — 655 237 рублей;
* Ежемесячная прибыль — 66 205 рублей;
* Срок окупаемости — 14 месяцев;
* Точка безубыточности — 3 месяц;
* Рентабельность продаж — 10%.

2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Последние несколько лет покупательная способность населения снижалась, что привело к падению продаж на рынке перепродажи одежды. Количество закрывшихся магазинов особенно в маленьких городах увеличилось.

Поэтому у начинающего предпринимателя есть возможность занять долю на рынке в условиях низкой конкуренции.

Магазин будет работать в среднем ценовом диапазоне. Продукция будет ориентирована в основном на женщин и в меньшей степени на мужчин.

Основные поставщики:

* Крупные оптовые компании, которые предоставляют широкий ассортимент продукции.
* Фабрики-производители продукции, которые предлагают более выгодные цены на продукцию

Оптимальный вариант — работа с каждым из контрагентов. Основные параметры при выборе поставщика — качество и внешний вид товара.

Затем нужно подобрать помещение и закупить оборудование для начала работы.

Общая площадь магазина — 50 м2. Оптимальное местоположение магазина нижнего белья — ТЦ. В каждом ТЦ большая проходимость, что позволит быстро окупить вложенные средства. В качестве альтернативны можно рассмотреть коммерческую недвижимость в жилых домах на оживлённых улицах или в центре. Кроме того, потребуется найти строительную бригаду, которая качественно и быстро сделает ремонт.

На площади в 50 м2 будут располагаться стойки для продавцов, примерочные и складское помещение.

Оборудование:

* Касса
* Компьютер
* Вешалки (набор 40 шт)
* Манекены
* Зеркала
* Стойки для размещения товара
* Диван
* Полки
* Кресла
* Кондиционер
* Торговое оборудование

Оборудование позволит обеспечит функционирование магазина. Помимо организационных вопросов, собственнику бизнеса потребуется получить разрешение от пожарной инспекции.

3. Описание рынка сбыта

Целевая аудитория магазина нижнего белья в большей степени представлена женщинами в возрасте от 18 до 55 лет.

Средний ценовой сегмент помогает увеличить целевую аудиторию, что положительно скажется на прибыльности бизнеса.

Чтобы целевая аудитория постоянно увеличивалась, клиентам можно дарить подарочные карты, сертификаты, скидочные карты и акции в формате «1+1».

Это позволит увеличить прибыль, а также скорректировать колебания выручки.

4. Продажи и маркетинг

Чтобы успешно реализовать стратегию развития магазина и вывести его в прибыль, потребуется обратиться к частному маркетологу. Он составит план продвижения и подберёт эффективные каналы.

К ключевым способам продвижения магазина относятся:

* Реклама в социальных сетях (VK, Instagram)
* Раздача флаеров и листовок на территории ТЦ
* Проведение акций
* Реклама в СМИ и в городских каталогах
* Яркая вывеска

5. План производства

Чтобы открыть магазин нижнего белья потребуется:

* Зарегистрировать ИП
* Подобрать помещение
* Сделать ремонт
* Закупить оборудование
* Нанять персонал
* Получить разрешение на ввод от пожарной инспекции
* Начать работать

Чтобы запустить магазин нижнего белья потребуется 8 недель. Зарегистрировать юридическое лицо — ИП (52.42.2 «Розничная торговля нательным бельём»). Для снижения налогообложения лучше выбрать упрощенную систему налогообложения (УСН). Ставка налогообложения составляет 15%. Как только все регистрационные документы будут получены, можно подбирать торговое помещение.

После заключения договора аренды потребуется найти ремонтную бригаду, которая имеет опыт в ремонте магазинов. Этот этап займёт около 2 недель.

Следующим этапом потребуется закупить оборудование. Для поиска поставщиков можно воспользоваться онлайн каналами.

Далее необходимо нанять сотрудников. Когда все работы будут произведены и персонал нанят, нужно вызвать инспектора пожарной инспекции для проведения оценки посещения и выдачи разрешения.

Следующим этапом приступайте к полноценной работе.

6. Организационная структура

Общая численность персонала магазина составит 8 человек:

* Директор
* Администратора (2 человека)
* Продавец-консультант (4 человека)
* Уборщица

Директор отвечает за поиск поставщиков, ведёт работу с бухгалтером и маркетологом, контролирует работу персонала. Администраторы и продавцы работают по графику 2/2. Одновременно работает 1 администратор и 2 продавца. Администратор следит за наличием товара на складе, контролирует продавцов. Продавцы работают с клиентами, осуществляют приём оплаты. Уборщица убирается несколько раз в день.

Табл. Фонд оплаты труда. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 40 000 | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Администратор | 35 000 | 2 | 70 000 | 35 000 |
| Продавец-консультант | 20 000 | 4 | 80 000 | 27 430 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 61 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 266 500 |  |

7. Финансовый план

**Затраты на покупку оборудования**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Компьютер | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Вешалки (набор 40 шт.) | 10 | 1 500 | 15 000 |
| Манекены | 5 | 8 000 | 40 000 |
| Зеркала | 4 | 5 000 | 20 000 |
| Стойки для размещения товара | 5 | 3 000 | 15 000 |
| Диван | 2 | 10 000 | 20 000 |
| Полки | 10 | 2 000 | 20 000 |
| Кресла | 2 | 2 500 | 5 000 |
| Кондиционер | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Торговое оборудование (оборудование для сканирования, ПО) | 1 | 20 000 | 20 000 |
| **Итого:** |  |  | **198** **000** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 10 000 |
| Ремонт | 100 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Первоначальная закупка товара | 103 000 |
| Рекламные материалы | 40 000 |
| Аренда на время ремонта | 100 000 |
| Закупка оборудования | 198 000 |
| Прочее | 20 000 |
| **Итого** | **601** **000** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 295 508 |
| Аренда (50 кв.м.) | 50 000 |
| Коммунальные услуги | 8 000 |
| Реклама | 35 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка товара | 241 729 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| **Итого** | **655** **237** |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

8. Факторы риска

* Конкуренция

Большую конкуренцию могут составить брендовые магазины и международные сети. Для снижения риска выбирайте качественную продукцию с хорошей маржинальностью.

* Низкий экономический рост

Для снижения риска, изучите недорогую продукцию поставщиков и в случае необходимости предлагайте её клиентам.