**Актуальность бизнеса**

*Комиссионный магазин* – это учреждение, которое реализует товары б/у (бывшие в употреблении). Подобные заведения пользовались спросом еще в советские времена. В них можно было найти ценные вещи в отличном состоянии, которые стояли дешевле новых. И сегодня комиссионки не теряют своей актуальности.

Ведь всегда найдутся люди, которым нужно сдать ненужные вещи и получить за них деньги,также как и люди, которые желают купить определенные ценности в хорошем состоянии за приемлемую плату.

***Самыми востребованными товарами, продающимся в комиссионке, можно назвать:***

* Одежду;
* обувь;
* детские принадлежности;
* бытовую технику, мобильные телефоны;
* книги;
* предметы интерьера (посуда, подсвечники, мебель и др.);
* ювелирные изделия и антиквариат.

**Принцип работы**

Принцип работы прост – продажа чужого товара за установленный процент. Как правило, на определенные виды устанавливается отдельная ставка – чем дешевле товар, тем процент больше.

Люди, сдающие товар в такой магазин называются комитентами. Товар располагается на витрине на определенный срок – 1-3 месяца. Если за установленный срок товар не был реализован, его нужно возвратить хозяину. Некоторые предприниматели за это изымают плату (2-4% от оценочной стоимости продукции).

При продаже товара право собственности от комитента переходят новому покупателю. Их рекомендуют указывать на бумаге, заполняя все заранее подготовленные бланки. Для их подготовки рекомендуется привлечь опытного юриста.

Заключить договор также потребуется с комитентом.

***Он должен содержать следующие разделы:***

* Уровень износа;
* оговоренная стоимость товара;
* возможность торга;
* имеющиеся дефекты;
* оплата за размещение в магазине (если предусмотрено политикой магазина).

**Выбор месторасположения**

Перед тем как открыть комиссионный магазин с нуля необходимо определиться с его месторасположением. В данной отрасли место имеет значение, но выбирать дорогие площади в центре города необязательно. Оптимальным вариантом эксперты называют спальный район, который и клиентов привлечет, и даст сэкономить на аренде.

При поиске помещения учитывайте все факторы. Расположив магазин на окраине, хорошо подумайте, готовы ли люди потратить время на дорогу к комиссионке?

Если планируете продавать крупногабаритные товары – мебель, детские принадлежности, бытовую технику, понадобится просторное помещение на 100-150 м². Для реализации малогабаритной продукции (одежда, обувь, мобильные телефоны, комплектующие для компьютеров) достаточно 40-50 м².

**Регистрация бизнеса**

Важным аспектом бизнес- плана является сбор разрешительной документации. Для ведения торговли необходимо выбрать организационно-правовую форму деятельности – индивидуальный предприниматель или общество с ограниченной ответственностью.

Выбор такой формы зависит от планированной деятельности. Если вы собираетесь открыть магазин одежды и осуществлять прием товара у местных жителей, лучше выбрать ИП и работать по упрощенной форме налогообложения.

Для сотрудничества с юридическими лицами – компаниями, продающими конфискат, неликвидный товар, сток и second hand, зарегистрируйтесь как ООО по ОКВЭД «52.5 Розничная реализация бывшим и употребленным товаром в магазине».

***Для ведения торговой деятельности понадобится:***

* Разрешение пожарной инспекции;
* разрешение от Роспотребнадзора;
* разрешение на торговлю (оформляется в городской администрации);
* договор аренды торговой площади.

**Реклама**

Для привлечения клиентов не экономьте на рекламе. Несмотря на то что «сарафанное радио» - лучший метод, но положительные отзывы еще нужно заслужить.

Самым эффективным методом является раздача листовок – в районе расположения комиссионки и в местах с потенциальными клиентами. Если вы планируете открыть магазин детских вещей – разместите объявление в поликлинике, на детских площадках, в торговых центрах.

Чтобы к листовке-флаеру не отнеслись как к мусору, предоставьте небольшую ее держателю. Исследования психологии покупателя показывает – даже если человек не использует флаер в ближайшее время, она сохранится как напоминание о существовании коммерческой точки.

Недорогой и результативный метод – интернет. Кроме создания сайта визитки, создавайте группы в соцсетях, размещайте сведения на форумах и др. Сайт пополняйте новыми фото, обновлениями и интересной информацией.

**Финансовый план**

Затраты на реализацию бизнес-идеи зависят от предполагаемого товара, концепции развития и региона расположения. Стоимость аренды составляет 30-80 тыс. руб. При расчетах будем выходить из аренды помещения в 40 м² стоимостью 50 тыс. руб. в месяц. Регистрация и сбор документов производится самостоятельно. Компьютер для работы можно купить б/у, установив программное обеспечение. Так как арендодатель может потребовать оплату сразу несколько месяцев наперед, необходимо оставить деньги на непредвиденные затраты.

***Примерные финансовые расчеты:***

* Регистрация + оплата единого налога – 10 тыс. руб.;
* покупка оргтехники – 8 тыс. руб.;
* оформление зала, покупка оборудования, манекенов, стеллажей – 10 тыс. руб.;
* программное обеспечение – 6 тыс. руб.;
* услуги типографии – 7 тыс. руб.

***Ежемесячные затраты:***

* Аренда – 50 тыс. руб.;
* коммунальные платежи – 1,5 тыс. руб.;
* охрана (сигнализация) – 2,5 тыс. руб.;
* реклама – 2 тыс. руб.;
* непредвиденные расходы – 50 тыс. руб.

Как видим, для старта в среднем потребуется 147 тыс. руб. Ежемесячные расходы составят 56 тыс. руб.

***Приведенная в статье информация является лишь кратким введением в суть бизнеса.
Если вы решите перейти к реализации, тогда вам нужно скачать профессиональный бизнес план комиссионного магазина с подробными расчетами:***[***СКАЧАТЬ Бизнес-План***](https://www.bi-plan.ru/biznes_plan_komissionnogo_magazina/?_pid=64)

**Расчет доходов**

Товарооборот зависит от выбранного формата и предполагаемого товара. Можно продать в день 5 детских курточек по 2 тыс. руб., а можно одну стиральную машину или холодильник за 15 тыс. руб. в комиссионном магазине бытовой техники. Владетели небольших точек ссылаются на среднюю сумму в 3-5 тыс. руб. прибыли в день. За месяц (при графике работы в один выходной) это будет 78-130 тыс. руб.

***Расчет доходности проекта***

От предполагаемой прибыли (78-130 тыс. руб.) нужно отнять ежемесячные расходы (56 тыс. руб.). В результате примерный чистый доход составит 20-75 тыс. руб.

**Коммерческие предложения**

***Если вы являетесь производителем или поставщиком оборудования, экспертом или предоставляете франшизу в данной сфере, тогда напишите нам через страницу Контактов. Ниже мы разместим информацию о вашем предложении и ваши контакты.***