

ПРОЕКТ

Бизнес – план

обувного магазина



Автор работы: Бушуева Екатерина
МОУ МУК гр. Т- 933 (шк.МОУ «СОШ
№ 7», 9а класс)

Руководитель: Муратова Л.В.
Преподаватель МОУ МУК

Введение:



Данным бизнес-планом предполагается создание магазина обуви, предназначенной для широкого круга потребителей.

Форма ведения бизнеса – индивидуальный предприниматель. Это обусловлено тем, что основными потребителями данного товара являются частные лица, кроме того в этом случае упрощается бухгалтерия и уменьшается размер налоговой ставки.

Учитывая большое количество подобных магазинов, степень успешности проекта оценивается как средняя.



АКТУАЛЬНОСТЬ



Обувь считается одним из востребованных товаров после еды и одежды. Особенно в России, когда каждую зиму приходится покупать из-за погодных условий и соли на тротуарах новую пару обуви, а может и две пары. Рынок обуви в России не полностью насыщен и перспективен для инвестиций.





Цель:

*✓ разработать план,
сформировать
предпринимательские качества.*

Задачи:



- разработать перспективный проект;
- открыть новое дело;
- научиться осуществлять коммерческие операции;
- выходить на внешний рынок и привлекать иностранные инвестиции.

Описание предприятия



Предполагается открытие магазина по продаже обуви с режимом работы с 10.00 до 20.00, рассчитанного на массового потребителя и осуществляющего продажу как мужской, так и женской обуви различных ценовых категорий. Магазин расположен в большом городе. Помещение площадью 50-100 кв.м, размещается в новом здании.



Производственный план



- Магазин рассчитан на различные ценовые категории, целевая аудитория 25-45 лет, со средним и выше среднего уровня доходом, при этом 60 % представленного товара рассчитаны на женское население, а оставшиеся часть на мужчин.
- В магазин будет поставляться обувь 2 полноценных коллекций: весна-лето, осень-зима. Расходы по транспортировке ложатся на покупателя.
- Персонал обувного магазина состоит из управляющего магазином и двух - трех продавцов-консультантов (желательно отдельно на мужскую и на женскую обувь).



Эколого-экономическое обоснование



Для производства обуви используется натуральная кожа. Однако достойный внешний вид не единственное ее преимущество. Во-первых, обращает на себя внимание пористая структура кожи, поэтому она обладает таким полезным свойством, как влагопоглощение и водоотдача. Во-вторых, как и задумано природой, натуральная кожа отдает телу свое тепло, согревая в мороз и остужая в летний зной.



Результат



Как показывает практика и анализ действующих магазинов, срок окупаемости магазина обуви составляет около года. При правильном подходе это достаточно рентабельный бизнес, способный привести к успеху своего владельца. Несмотря на рост крупных обувных сетей, места на рынке для небольших частных магазинов ещё достаточно.

Продажа обуви – достаточно специфичный бизнес, где нужно иметь представление о торговых марках и поставщиках, а также о модных веяниях, но его можно вести достаточно успешно даже начинающему предпринимателю при правильном подходе и верном выборе ниши.



Благодарю за внимание!

