

Департамент образования и науки Кемеровской области  
Государственное автономное профессиональное образовательное  
учреждение  
«Новокузнецкий торгово-экономический техникум»  
(ГАПОУ НТЭТ)

## Презентация

На тему: «ООО Слостёна»

Руководитель работы:

Калмыкова И.А

Выполнил студент:

Сухарев А.В

## Общая информация:

Население города: 500 тыс. чел.;

Формат торговли: магазин прилавочного типа;

Месторасположение магазина: офисный центр;

Тип собственности: аренда помещения площадью 50м<sup>2</sup>;

Режим работы: 09:00 – 19:00;

Количество рабочих мест: 4 человека;

Источники финансирования: собственные средства — 570 тыс. руб.



## Преимущества бизнеса:

Стабильно высокий спрос;  
отсутствие сезонности;  
широкий охват потребителей с разными вкусовыми  
потребностями;  
охват разных ценовых сегментов;  
увеличение спроса в праздничные дни.

Основные недостатки: крупные первоначальные вложения,  
короткие сроки годности продукции и высокая конкуренция.



## Ассортимент кондитерского магазина

Средняя наценка на товар, согласно бизнес плану, будет составлять 40%.  
Что соответствует средней наценке по магазинам подобного типа.  
Примерный ассортимент торговой точки будет выглядеть следующим образом:

Хлеб (около 30 сортов);

Выпечка (около 20 видов);

Печенье и конфеты (более 80 видов);

Пряники, зефир;

Торты;

Сухие завтраки;

Паста и какао;

Чай и прочая продукция.

Полагаем, что средний чек составит 200 рублей. Уровень цен в магазине будет находиться на уровне среднерыночных.

# Маркетинговый план

Основными клиентами торговой точки будут офисные работники, посетители торговых центров и бутиков. Магазин расположен в высоко проходимом месте. В среднем, мимо здания, в котором будет расположен магазин, проходит до 12 тыс. человек в день.

Предполагается, что ежедневно нас будут посещать до 100 человек. То есть 1% от общей проходимости. Пик посещаемости: с 11:00 до 15:00, когда будет формироваться основная выручка.



Плановые показатели выручки будут достигнуты за счет:

Торговли исключительно свежей продукцией. За этим будет строгий контроль со стороны продавцов;  
Широкого ассортимента кондитерской продукции, несравнимым ни с одним конкурентом в радиусе 500м;  
Вежливого отношения к покупателям со стороны персонала.  
Основной источник рекламы – наружная реклама, билборды и баннеры. Реклама в СМИ и интернете не планируется.



## Финансовый план

Ежемесячные расходы составят 150 800 рублей, в год – 1, 8 млн. рублей. Основными расходами в общей структуре годовых затрат будут расходы на выплату заработной платы продавцам магазина – 37%.

На втором месте идут расходы по арендным платежам – 26% от общих затрат. И наконец, на третьем месте идут расходы, связанные с оплатой страховых платежей за работников во внебюджетные фонды РФ – 11% от общих годовых затрат.

Точка безубыточности продаж при средней торговой наценке 40% составит 527,8 тыс. рублей в месяц.

Спасибо за внимание!