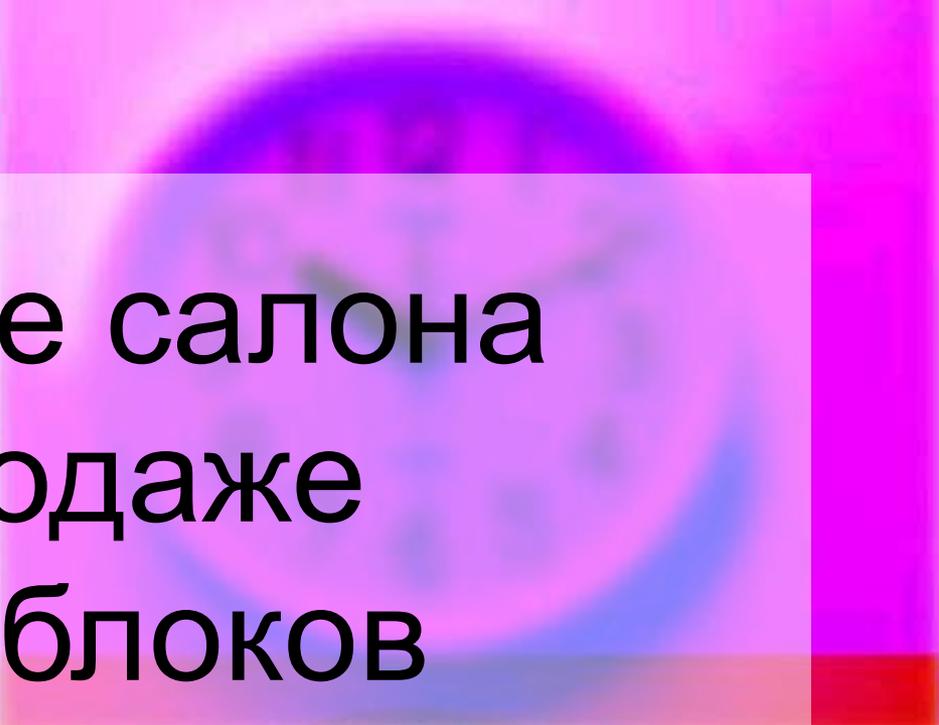
A stack of white papers or documents, slightly fanned out, set against a light blue background.A blurred image of a clock face, showing numbers and hands, set against a light blue background.

Открытие салона по продаже стеклоблоков

A stack of white papers or documents, slightly fanned out, set against a light green background.A clear image of a round analog clock with a white face and black numbers, set against a yellow background.

Автор : Кривоногов Д.Г.

Цели

- Открытие нового салона класса «люкс»
- Предоставление не только товара, но и комплекса услуг по его проектированию и установке
- Стать лидером в этом узком сегменте рынка
- Получение прибыли



Стеклоблок

- Стекланный кирпичик различных цветов и размеров



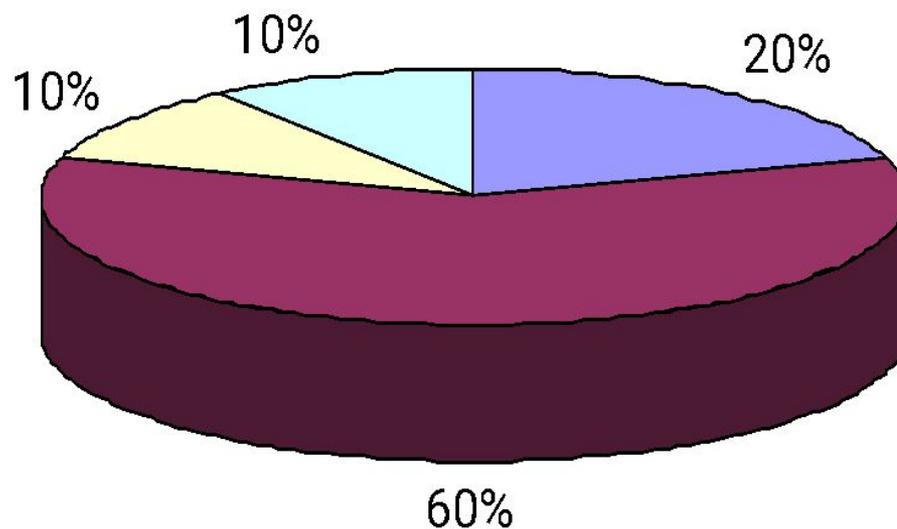
Задачи

- Анализ рынка, конкурентов
- Определение потребительского сегмента (частный клиент, дизайнеры, проектно-строительные фирмы, розничные сети)
- Формирование и оптимизация товарного запаса
- Подбор и обучение персонала



Структура продаж 1-го года

- частные клиенты
- дизайнеры
- мелкооптовые клиенты
- строительные организации

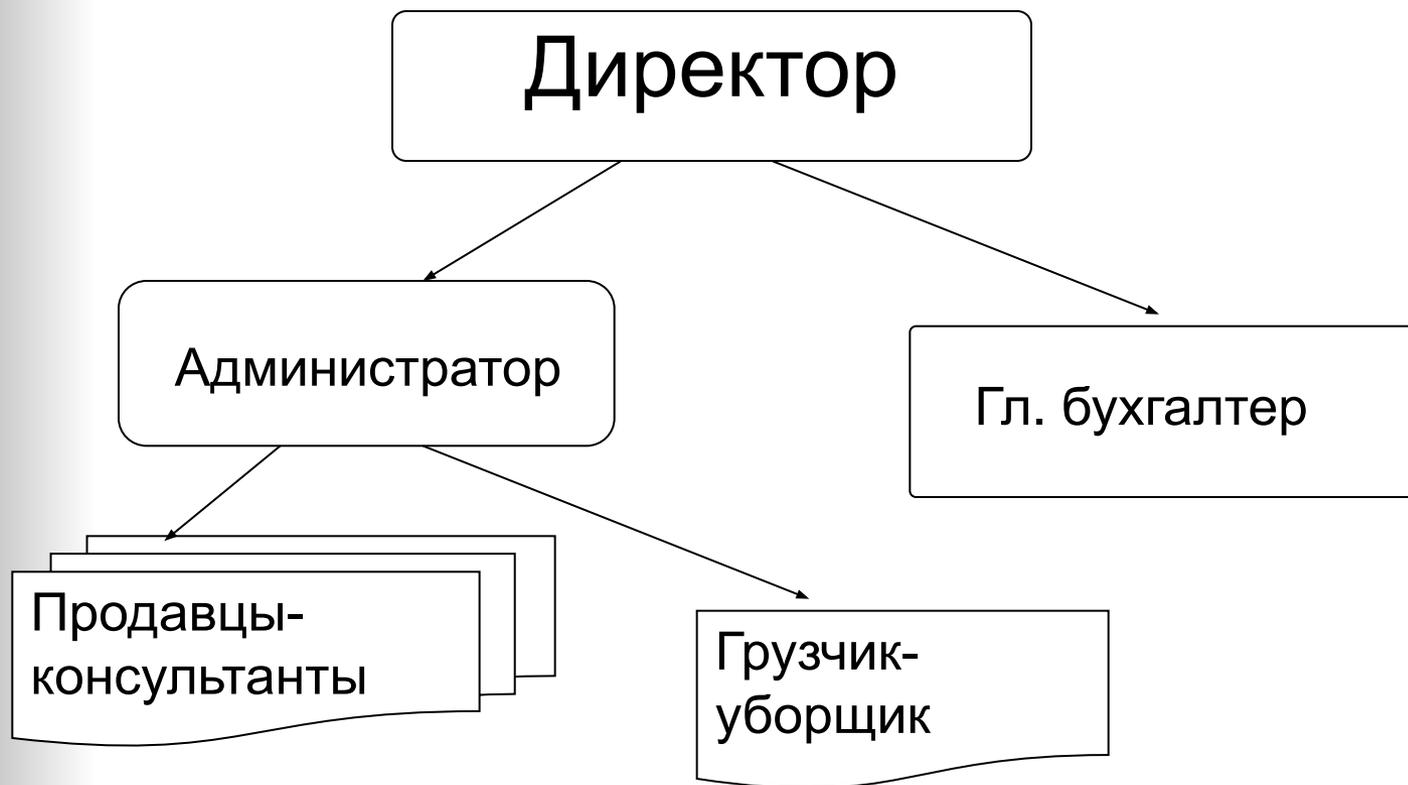


Затраты

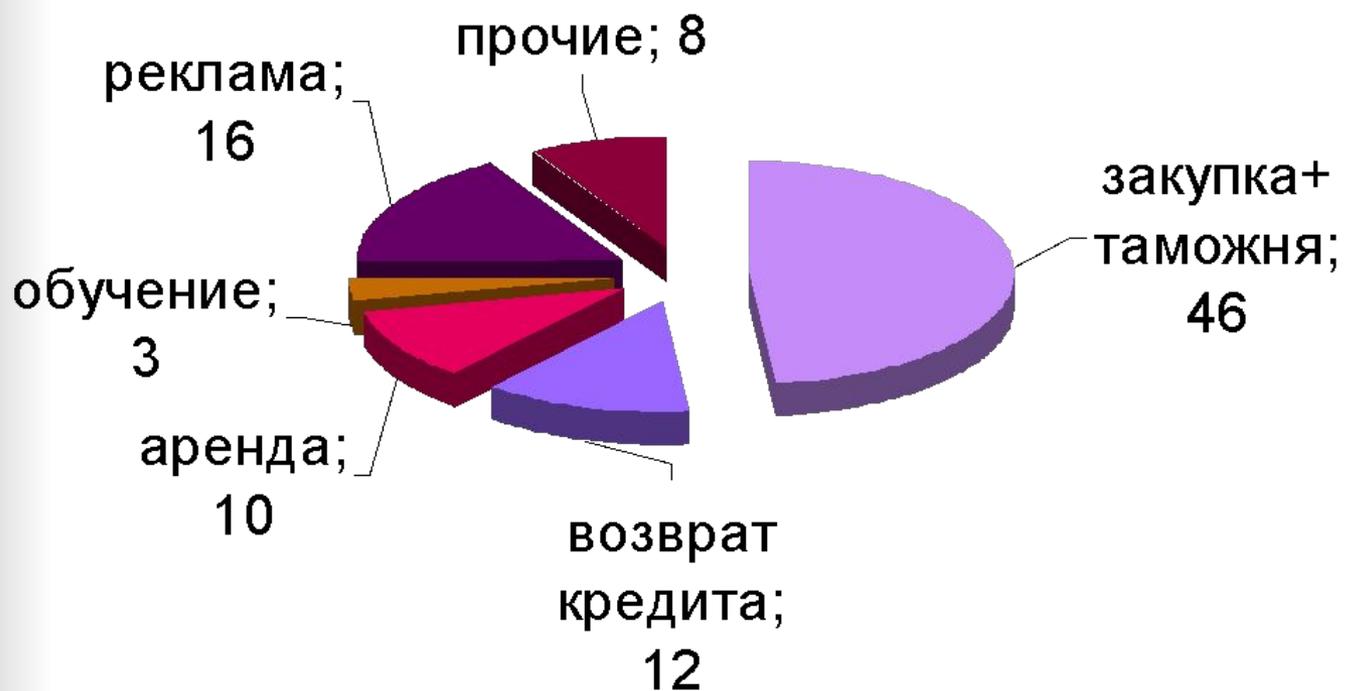
- Аренда (19 000 у. е)
- Ремонт (35 000 у. е.)
- Реклама (12 000 у. е)
- Орг.техника, мебель (4 000 у. е.)
- з/плата (5 000)
- Пожарная инспекция (3 000 у. е.)
- Консультационные услуги (1 500 у. е.)



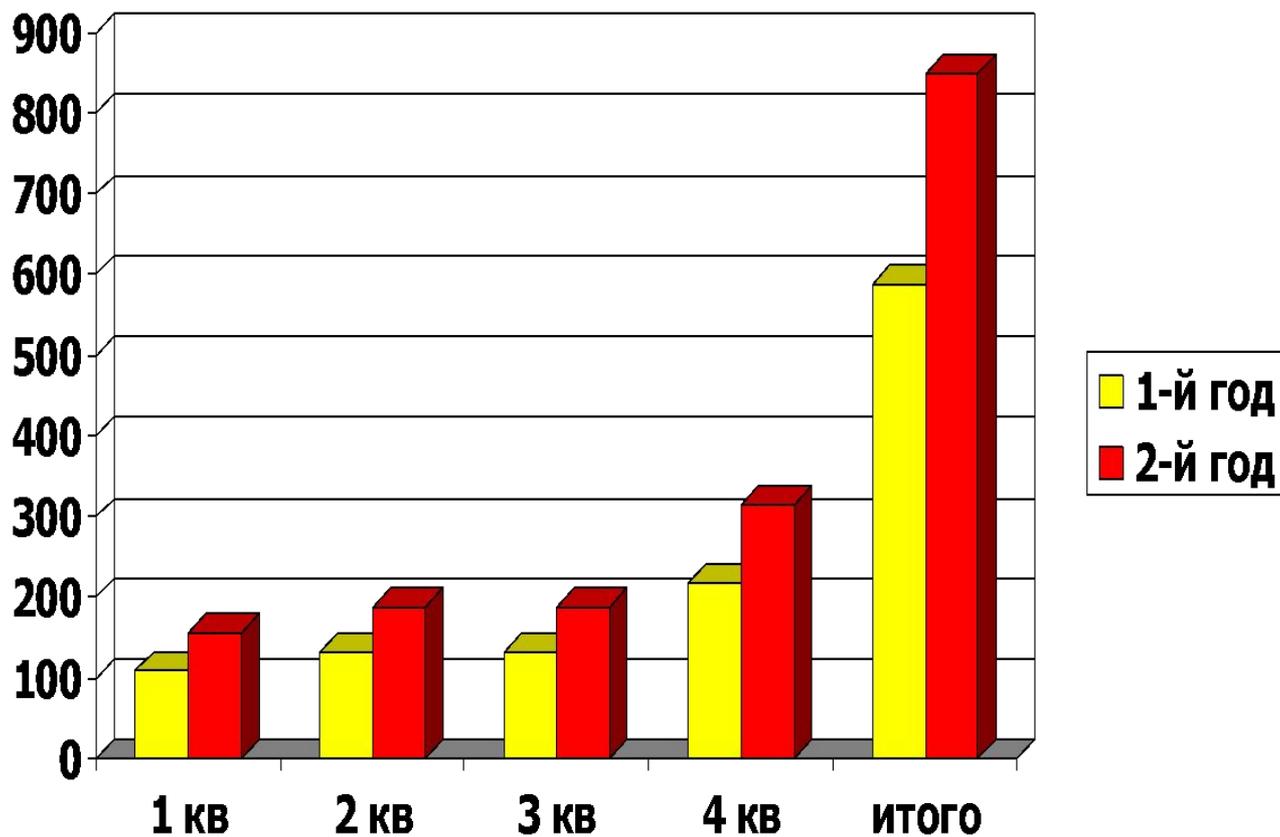
Организационная структура салона



Удельный вес статей расхода



Планируемая выручка



Экономические показатели

- Индекс прибыльности $PI=2,09$
- $NPV=75\ 117$ у.е.
- Падение сбыта 25 %



Заключение :

- Быстроокупаемый (18 месяцев)
- Высокодоходный (наценка-75 %)
- Уникальный на существующем рынке

