Открытие салона по продаже стеклоблоков

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

- Стеклянный кирпичик различных цветов и размеров

Задачи

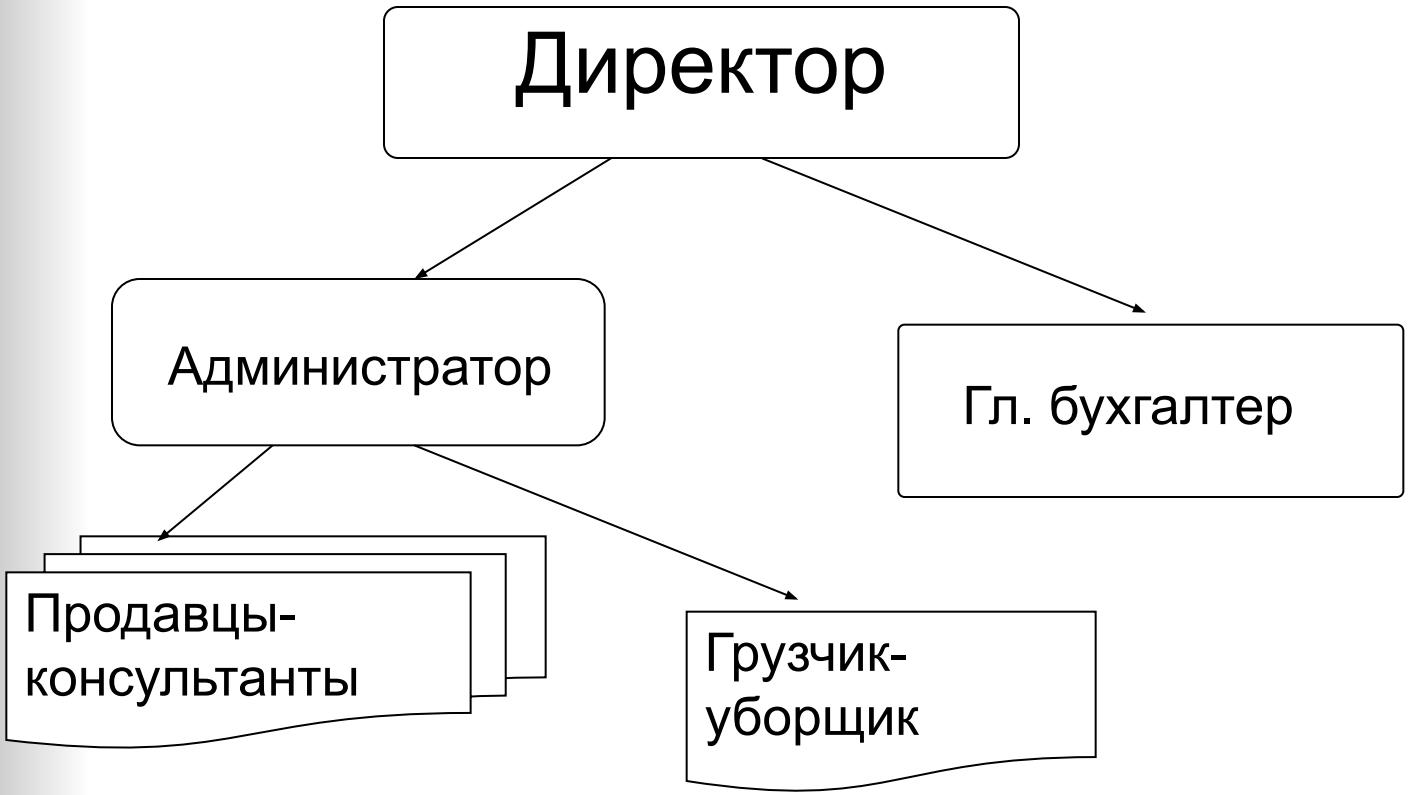
- Анализ рынка, конкурентов
- Определение потребительского сегмента (частный клиент, дизайнеры, проектно-строительные фирмы, розничные сети)
- Формирование и оптимизация товарного запаса
- Подбор и обучение персонала

Структура продаж 1-го года

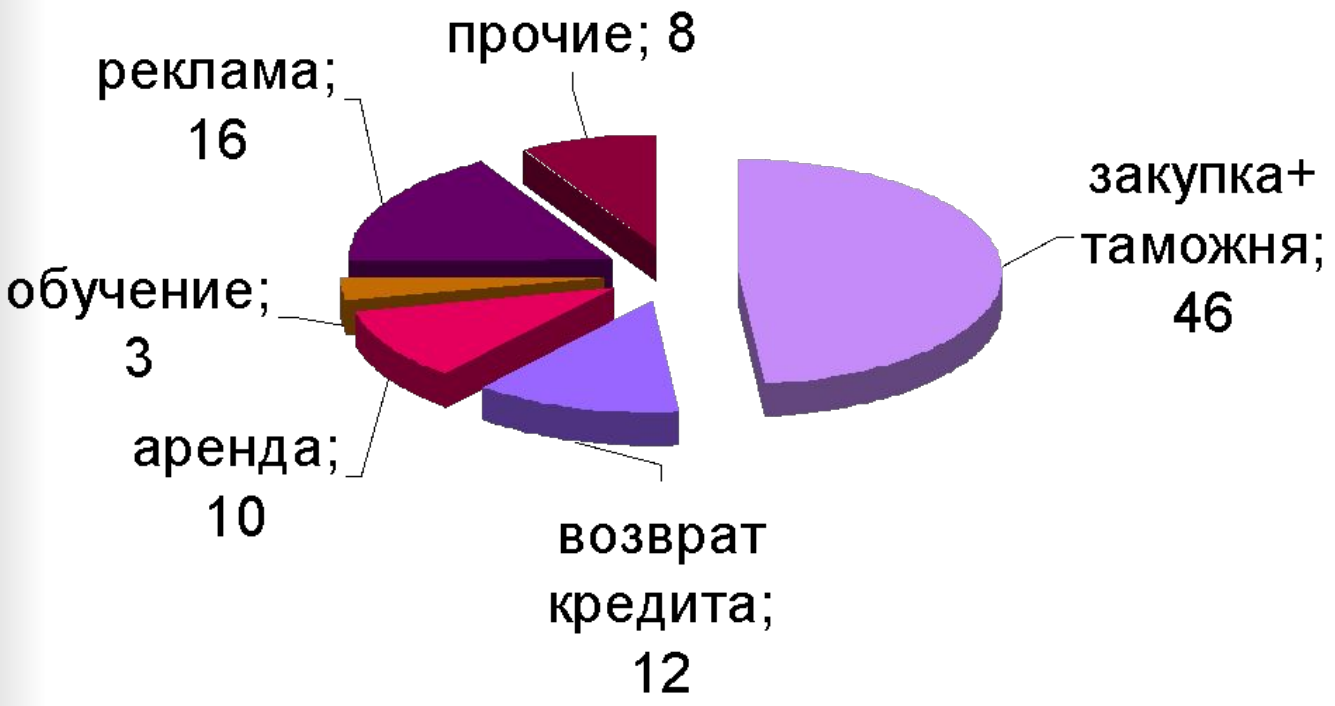
Затраты

- 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.)

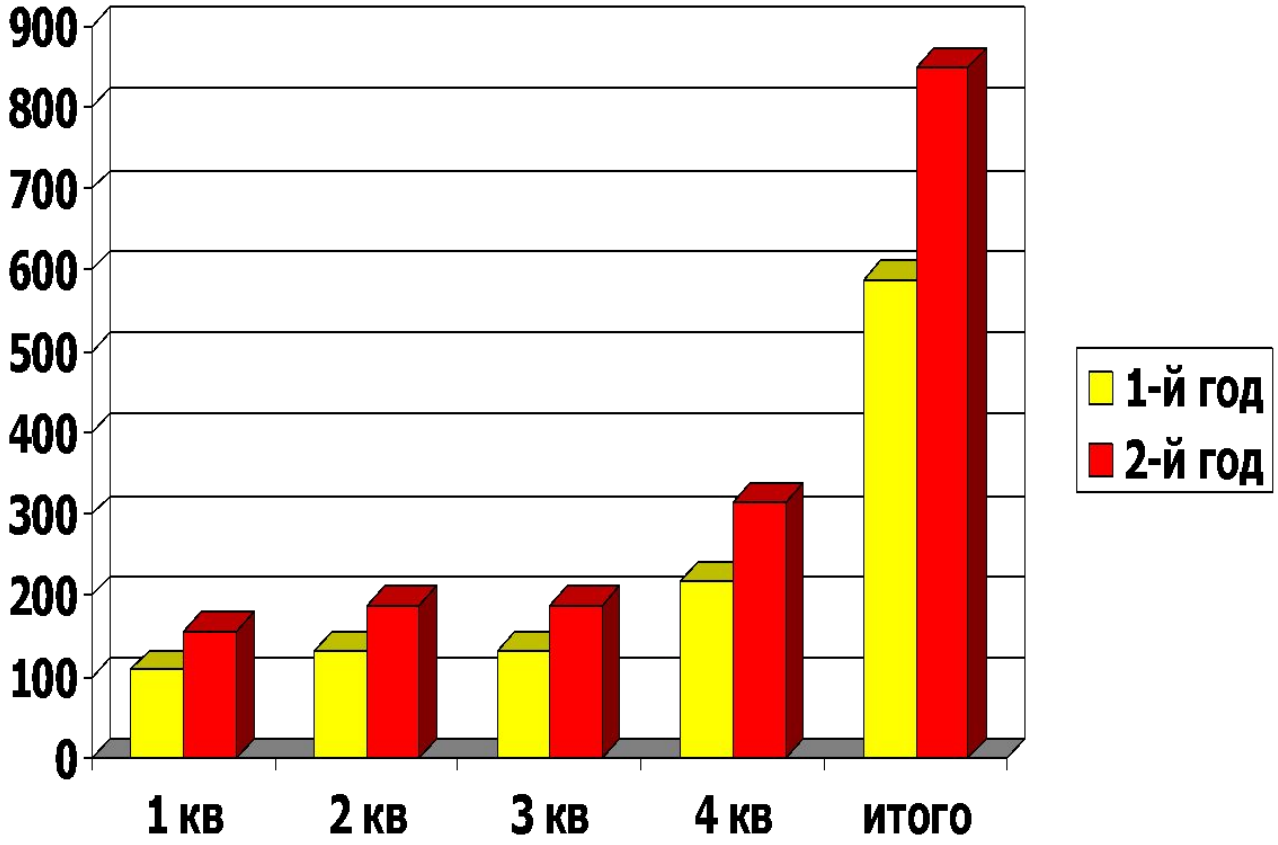
Организационная структура салона



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