

КНИЖНЫЙ
магазин
«Coven of witches»

Выполнила:
Золотова Екатерина
ЭК-209





Цель проекта:



Открытие книжного магазина, который будет удовлетворять потребности клиентов всех возрастов и кругов интереса.



Уникальная ценность предприятия:

01

Книги с дефектами

Слегка поврежденные корешки;

Царапины на обложке.

02

Книги на иностранных языках

Не только для носителей иностранного языка, но и для тех, кто только учит его.

03

Книги в старом издании

Издания, которые уже не выпускаются и их редко, где можно найти.

04

Комиксы

Иллюстрированные рассказы для разных поколений и интересов

Целевой потребитель товара:



Целевой аудиторией
книжного магазина будут
являться все группы
населения в Нижнем
Новгороде, начиная от
подростков и заканчивая
людьми зрелого возраста.

Конкуренты

| Конкуренты | Преимущества | Недостатки |
|-------------|--------------------------|----------------------------------|
| Читай-город | Хорошее качество | Высокие цены |
| Лабиринт | Доставка по всей России | Нет офлайн магазина |
| Дом книги | Большой ассортимент | Нет возможности заказывать книги |
| Дирижабль | Разнообразная литература | Неудобное расположение |

Coven of witches



Мое предприятие позиционирует себя, как предприятие с низкими ценами, но продающая некоторые книги с дефектами.



Книжный магазин будет иметь тематическое оформление, согласно своему названию.



Продавцы смогут посоветовать книгу по предпочтениям покупателя, если он сомневается в выборе.



Иногда в магазине будут проходить мероприятия, например, буккроссинг или лекции.



Необходимые ресурсы для реализации книжного магазина:

Сумма первоначальных вложений – 1 500 000 руб:

аренда помещения, покупка технического оборудования, мебели, вывеска.

Срок окупаемости – от 16 месяцев.

Чистая прибыль - 61 000– 443 000.

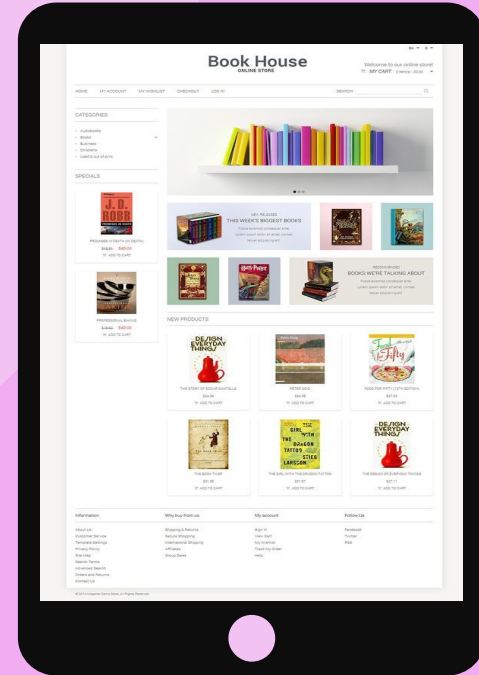
Ежемесячные затраты:

аренда, закупка товаров, зарплата наемным рабочим.



Реклама.

1. За неделю до открытия можно нанять промоутеров для раздачи листовок(или делать это самим) в местах скопления людей неподалеку от магазина;
2. Расклеивание афиш в людных местах или в общественном транспорте.
3. Яркая и приметная вывеска поможет оповестить случайных прохожих о магазине;
4. Создание страницы магазина в соц. сетях позволит оповещать покупателей об акциях, не затрачивая много денег.
5. А создание онлайн-магазина поможет отправлять книги в другие города или страны.





Организационно-правовая форма: Индивидуально предпринимательство.

Документы для регистрации ИП:

1. Заявление о гос. Регистрации физического лица в качестве ИП по форме Р21001;
2. Квитанция об оплате госпошлины за регистрацию ИП;
3. Копии всех страниц паспорта.



Возможные риски и их предотвращение: ☆



01

Затоваривание,
застой книг на
полках

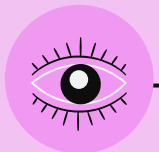
Пересмотр ассортиментной политики, выявление и отказ от неходововых позиций, формирование ассортимента на основе анализа рейтингов наиболее читаемых/продаваемых книг.



02

Низкий уровень
спроса/нерентабе
льность

Необходимо диверсифицировать ассортимент продукции



03

Давление
конкурентов

Лучше мониторить предложения ваших конкурентов, их акции, бонусные программы и цены. Это позволит Вам предложить конкурентные преимущества клиентам.

Спасибо за
внимание!

