МАГАЗИН «СЧАСТЬЕ»

Команда «ЛИСА» г. Челябинск

Краткий инвестиционный меморандум

Срок окупаемости

12 месяцев

2 500 000

Первоначальные вложения

Точка безубыточности

На 8 месяц

282 322 рубля

Средняя ежемесячная прибыль

Описание бизнеса, продукта и услуги

Основные виды продукции для реализации в магазине

- Товары для дома
- Канцелярия
- Декоративная косметика
- Косметика для ухода
- Украшения
- Для праздника
- Электроника
- Фэшн аксессуары
- Игры и развлечения
- Для животных
- Продукты
- Парфюмерия
- Хобби

Описание рынка сбыта

Основные потребители продукции

- Жители спального района – общий объём сегмента составит 60-80%.
- Юридические лица – корпоративный сектор: гостиницы, клубы и другие.
- Корпоративны покупатели, которые приобретают продукцию для проведения торжеств и публичных мероприятий. Доля этого сегмента составит порядка 15%.

Ожидаемые возрастные группы покупателей

- До 25 лет – 45%
- От 25 до 55 – 40%
- От 55 – 15%

Финансовый план

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	200 000
Программное обеспечение 1С (лицензионное)	100 000
Расходы на дизайн и ремонт помещения, внешнее оформление	600 000
Создание сайта с платежным онлайн терминалом	50 000
Реклама на открытие	60 000
Расходы на ведение бизнеса в первый месяц	280 000
Закупка оборудования	1 203 000
Прочее	50 000
Итого	**2 543 000**

Продажи и маркетинг

Виды рекламы

- Наружная реклама: внешний дизайн, распространение печатных буклетов, предусматривающ их скидку предъявителю (до 5%). Использование дисконтных карт, банковские программы, распродажи.
- Следует постепенно наращивать потенциал интернет-маркетинга и реализацию заказов, сделанных через сайт. Сюда входит активная работа в интернете, сайта с каталогом продукции, информирование о распродажах через социальные сети типа Инстаграм, Вконтакте, Телеграм.
- В перспективе для развития продаж имеет смысл предусмотреть наём агентов или курьеров по доставке заказов клиентам.

Организационная структура

Для работы с покупателями сотрудники магазина обязаны знать ассортимент и уметь удовлетворять потребности конкретного человека.

Персонал	Кол-во	Зарплата на 1 сотрудника (руб.)	Зарплата. Итого, (руб.)
Директор магазина	1	35 000	35 000
Менеджер по продажам	1	30 000	30 000
Главный бухгалтер	1	27 000	27 000
Руководитель отдела маркетинга	1	30 000	30 000
Руководитель IT-отдела	1	25 000	25 000
Директор по персоналу	1	25 000	25 000
Продавцы - товароведы	2	17 000	34 000
Общий фонд ЗП руб.			206 000

Факторы риска

- Конкуренция со стороны крупных интернет-магазинов рынка: AliExpress, OZON и другие имеют огромную популярность и многомиллионную клиентскую базу на рынке. Чтобы нивелировать риск будем использовать гибкую ассортиментную политику, привлекать клиентов скидками и распродажами.

- Ужесточение мер по борьбе с коронавирусом. Риск нивелируется переходом магазина из точки в интернет.

- Валютный риск — часть продукции будет поставляться из зарубежа. И хотя магазин не будет закупать продукцию у иностранных поставщиков, валютные риски повлияют на конечную цену. Нейтрализовать риск можно путем резервирования продукции на складе.

- Онлайн-торговля не может напрямую конкурировать с традиционным форматом продажи алкоголя, но может переориентировать часть клиентов на покупку через онлайн-платформы.