

Магазин в ТЦ

- Затраты на открытие – 920 000 рублей

Аренда (30м2 по 1500р, 2 мес)	90 000 ₹
Склад (700ед. по 600р)	420 000 ₹
Сайт (своими силами)	0 ₹
ФОТ фикс, (2чел по 20к на 2 мес)	80 000 ₹
Оборудование шоу-рума	80 000 ₹
Маркетинг, 2 месяца	250 000 ₹

- Результаты месяца

Кол-во продаж	417
Выручка	750 000 ₹
Всего расходы:	617 500 ₹
Аренда	
маркетинг	
ФОТ фикс + 10% от выручки	
себестоимость товара	
эквайринг (3%)	
мелкие расходы (10к)	
Результат месяца	+ 132 500 ₹
ЗП каждого сотрудника	57 500 ₹
ЗП собственника	50 000 ₹

Магазин не в проходном месте

- Затраты на открытие – 446 000 рублей

Аренда (30м2 по 600р, 2 мес)	36 000 ₹
Склад (300ед. по 600р)	180 000 ₹
Сайт (своими силами)	0 ₹
ФОТ фикс, (1чел по 20к на 2 мес)	40 000 ₹
Оборудование шоу-рума	60 000 ₹
Маркетинг, 1,5 месяца	130 000 ₹

- Результаты месяца

Кол-во продаж	173
Выручка	364 000 ₹
Всего расходы:	334 895 ₹
Аренда	
маркетинг	
ФОТ фикс + 10% от выручки	
себестоимость товара	
эквайринг (3%)	
мелкие расходы (10к)	
Результат месяца	+ 29 105 ₹
ЗП сотрудника	56 400 ₹
ЗП собственника	50 000 ₹

Выводы

	Есть более 500 000 рублей	Только 500 000 рублей
Затраты на открытие	920 000 ₺	446 000 ₺
Описание	Товар необходимый максимально широкому кругу людей	Ориентироваться на нишевые, узконаправленные продукты, для группы людей, на которую у вас есть легкий выход (товары для профессионалов какой-либо сферы, члена клуба по интересам и т. п.)
Аренда	Аренда помещения в проходном месте (например ТЦ), стоимость от 1500р/м2	Аренда дешевле, т.к. продукт редкий, клиент готов приехать за ним, и можно снимать помещение не в проходных местах - от 600р/м2
Склад	Большое количество товаров на складе и расходы на его закупку - 700ед. За 420 000р	Более узконаправленный товар, можно держать меньше товаров на складе, а затраты на первоначальную закупку товара ниже - 300ед. Товара за 180 000 рублей
Сотрудники	Больше сотрудников для работы каждый день - сотруник + владелец, либо 2 сотрудника + владелец	Меньше поток клиентов, нужно меньше сотрудников - работать самоу, либо только 1 продавец + руководитель
Наценка	Ниже наценка, для конкурирования с другими отделами - 200%	Меньше конкуренция, возможность сделать выше наценку, в нашем пример 250%
Маркетинг	Средние затраты на привлечение 1 покупателя - 300р	Затраты на привлечение 1 покупателя выше, т.к. меньше "потока с улицы", но из-за нишевости продукта не такие высокие - 500р