## Бутик для торговли хозяйственными товарами

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности бутика для торговли хозяйственными товарами.

Без хозяйственных товаров не обходится ни одна уборка, стирка, мытье посуды или ремонт. Люди уже давно привыкли использовать хозяйственный инвентарь и бытовую химию в повседневных делах. Именно поэтому такие товары считаются самыми востребованными после продуктов питания, товарами, на продаже которых можно неплохо заработать.

Магазины хозяйственных товаров сегодня стали менее распространены, чем это было раньше, потому как большая часть подобного бизнеса была разделена на более «мелкие» сферы: продажа бытовой химии, инструментов, посуды, садоводческих принадлежностей и так далее. Тем не менее, существование комплексного хозяйственного магазина может быть вполне оправдано, например, в спальном районе города, где доступ к подобным товарам ограничен как минимум по географической причине.

***Характеристика*** ***товара***. Хозяйственный магазин — предприятие розничной торговли с обширным ассортиментом, в котором есть бытовая химия, посуда, различные инструменты, принадлежности для уборки и работы в саду, другие хозяйственные товары.

Ассортимент хозяйственных товаров может быть очень широк. Это бытовая химия, кухонно-хозяйственные принадлежности, садово-огородный инвентарь, лакокрасочные товары, товары для мелкого бытового ремонта и т.д. Кроме того, в сезон праздников ассортимент можно расширять различными украшениями для дома, сувенирами, которые, как правило, приобретаются в качестве подарков.

***Сбыт товара.*** Потенциальными покупателями будет являться население, приобретающее хозяйственные товары для своего дома / дачи / приусадебного участка.

Можно сделать листовки, содержание информацию о новом магазине хозяйственных товаров, и раздать населению.

**Технология**

Торгово - технологический процесс в бутике можно разделить на три основные части:

- операции с товарами до предложения их покупателям;

- операции непосредственного обслуживания покупателей;

- дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

На качество торгового обслуживания существенное влияние оказывают операции с товарами до предложения их покупателям. К ним относят:

- разгрузку транспортных средств;

- приемку товаров по количеству и качеству;

- выкладку товаров на торговом оборудовании.

Наиболее ответственную часть торгово-технологического процесса в бутике составляют операции непосредственного обслуживания покупателей, к которым относятся:

- встреча покупателя;

- предложение товаров;

- отбор товаров покупателями;

- расчет за отобранные товары;

- оказание покупателям дополнительных услуг.

В магазине должны быть созданы все условия для беспрепятственного ознакомления покупателя с предлагаемым ассортиментом товаров, для удобной отборки им товаров и т. д.

Третья часть торгово-технологического процесса включает разнообразие услуг, связанных с приобретением товаров (прием предварительных заказов, комплектование подарочных наборов и т. д.).

В качестве места размещения нового магазина подойдет небольшой магазинчик или отдел в торговом центре.

Опытные игроки рынка советуют начинающим предпринимателям первые закупки товара делать у мелких оптовых поставщиков — это позволит закупать товар небольшими партиями и гибко реагировать на нужды покупателей. Выгодный вариант — сотрудничество с дистрибьюторами, которые не только продают товары по ценам производителя, но и предоставляют маркетинговую поддержку.

Также требуется ряд сертификатов для некоторых групп товаров, например, бытовой химии и огнеопасных товаров, к которым относятся некоторые красители, краска, а также лаки для волос и подобные им товары.

**Персонал**

Для организации работы небольшого хозяйственного магазина (бутика) будет вполне достаточно двух продавцов. Бухгалтерию можно вести самостоятельно или привлекать на аутсорсинг.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Необходимо приобрести торговое оборудование (в случае приобретения оборудования б/у затраты составлят не более 90 000 тенге). Необходим также оборотный капитал. При ежедневной выручке в 25 000 тенге размер оборотного капитала (для приобретения первой партии товара) составит не менее 25 000 тенге/день \* 30 дней \* 100/135 (наценка) = 555 555 тенге. Таким образом, общая сумма первоначальных затрат составит 645 555 тенге.

***Доходы***

При ежедневной выручке в 25 000 тенге ежемесячно можно будет выручить 750 000 тенге.

***Расходы***

Наценка на хозяйственные товары в среднем составляет 35%, поэтому для того, чтобы продать на 750 000 тенге, необходимо закупить на 750 000 \* 100/135 = 555 555 тенге.

Расходы на аренду торговой площади 30 м2 \* 1 800 тенге/м2 = 54 000 тенге в месяц.

Заработная плата 2 человека \* 35 000 тенге = 70 000 тенге в месяц.

Расходы по доставке, на рекламу, прочие расходы – 17 000 тенге в месяц.

Всего расходы составят 696 555 тенге в месяц, прибыль – 53 445 тенге. Окупаемость вложенных средств – 12 месяцев.