## Магазин для детей (одежда, игрушки, детское питание)

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности магазина по продаже детских товаров.

Магазин детских товаров – это перспективный и пользующийся популярностью вид бизнеса.

Товары для детей и всё, что с ними связано, в любые времена будут иметь повышенный спрос, так как даже средне- и малообеспеченные граждане будут отказывать себе в первоочередных потребностях, но своим детям необходимые вещи купят.

Бизнес – идея предполагает, что магазин будет осуществлять розничную реализацию следующих типов товаров: детская одежда, детские игрушки и детское питание.

***Характеристика товаров*.** Выбор детской одежды – непростой вопрос для родителей, несмотря на большой ассортимент. Она должна быть удобной, безопасной для здоровья малыша и, конечно же, привлекательной.

*Детская одежда* делится по возрастному признаку:

- для новорожденных (0-1 год);

- для младшего дошкольного возраста (1-3 года);

- для старшего дошкольного возраста (3-7 лет);

- для школьников (7-12 лет);

- для школьников (12-16 лет).

Также одежда делится на модели для девочек и для мальчиков.

Детская одежда делится по сезонам. Она бывает летняя, зимняя, демисезонная.

Одежда для детей бывает повседневной и нарядной, предназаначенной для торжественных случаев.

*Детские* *игрушки* подразделяются на несколько видов (категорий):

- музыкальные игрушки (например, болталка-запоминалка);

- развивающие экологичные игрушки (детская пирамидка, карточки с изображением животных, птиц и т.д.);

- сюжетные игрушки (куклы, зверушки);

- спортивные игрушки (мячики, мозаика, волейбол, кегли и другие).

Виды *детского питания*:

1. Порошки. Самый дешевый вариант. Они обычно смешиваются с водой – одна ложка на 30 грамм воды.

2. Жидкие концентраты. Более дорогой вариант. В большинстве случаев они разведены напополам с водой.

3. Готовое детское питание. Самый дорогостоящий, но и самый удобный вариант. Его можно сразу вылить в детскую бутылочку.

***Сбыт товара***. Целевая аудитория покупателей магазина – родители, бабушки детей в возрасте от 0,5 лет, сами дети, представители школ развития, детских садов, общеобразовательных учреждений, досуговых центров, компании по организации праздников и т.д.

**Технология**

Торгово-технологический процесс в магазине 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;

- доставку товаров в зону приемки;

- приемку товаров по количеству и качеству;

- доставку товаров в зону хранения, подготовки к продаже или непосредственно в торговый зал (в зависимости от степени готовности их к продаже);

- хранение товаров; подготовку товаров к продаже;

- перемещение товаров в торговый зал; выкладку товаров на торговом оборудовании.

Наиболее ответственную часть торгово-технологического процесса в магазине 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.).

*Выбор места*. Лучше всего разместить свой магазин рядом со школой, детским садом, роддомом или поликлиникой. Чтобы потенциальные покупатели нашли вас, закажите большую заметную вывеску, установите на тротуаре раскладной стендер, расклейте листовки на ближайших досках объявлений и столбах.

**Персонал**

Лучший вариант для продавцов – женщины, имеющие детей, а, возможно, и внуков. Хороший продавец должен активно и дружелюбно общаться с покупателями, поддерживать порядок в торговом зале и отлично знать свой ассортимент. Кроме двух-трех продавцов вам понадобится товаровед. Должность директора и товароведа на первоначальном этапе может совмещать сам предприниматель.

Продавцы должны обязательно иметь в наличии санитарную книжку (это необходимо для продажи детского питания).

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Необходимо приобрести торговое оборудование (в случае приобретения оборудования б/у затраты составлят не более 120 000 тенге). Необходим также оборотный капитал. При ежедневной выручке 25 000 тенге размер оборотного капитала (для приобретения первой партии товара) составит не менее 25 000 тенге/день \* 30 дней \* 100/140 (наценка) = 535 714 тенге. Таким образом, общая сумма первоначальных затрат составит 655 714 тенге.

***Доходы***

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

***Расходы***

Наценка на товары в среднем составляет от 30 до 50%, поэтому для того, чтобы продать на 750 000 тенге, необходимо закупить на 750 000 \* 100/140 = 535 714 тенге.

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

Заработная плата 3 человека \* 30 000 тенге = 90 000 тенге в месяц.

Расходы по доставке, на рекламу, прочие расходы – 10 000 тенге в месяц.

Всего расходы составят 689 714 тенге в месяц, прибыль – 60 286 тенге. Окупаемость вложенных средств – 11 месяцев.