## Магазин нижнего белья

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает открытие магазина по продаже нижнего белья.

Всем давно уже известно, что бизнес, связанный с товарами, которые человек (а тем более женщины и девушки) использует в своей повседневной жизни, всегда способен приносить серьезную и стабильную прибыль.

Современный рынок нижнего белья эксперты считают близким к перенасыщенности. Практически в каждом торговом центре есть соответствующие отделы, не говоря уже о самостоятельных специализированных магазинах и эконом-вариантах, расположенных в торговых рядах. Однако следует помнить о том, что торговая сфера на сегодняшний день довольно многообразна в любом ассортиментном сегменте.

Магазин нижнего белья имеет несколько своих плюсов. Во-первых, на данную группу товаров всегда делается довольно серьезная наценка от 100 до 250 процентов. Во-вторых, нижнее белье занимает сравнительно мало пространства, следовательно, затраты на транспортировку и хранение товара минимальны. В-третьих, цена на данную группу товаров редко когда серьезно падает, это объясняется тем, что нижнее белье крайне редко поддается влиянию перемен в моде и трендах, поэтому даже на модели из старых коллекций цена не падает ниже, чем на 10 %.Но так же стоит отметить и минус этой затеи – это достаточно высокий уровень конкуренции.

Однако, если всесторонне продумать бизнес-идею, правильно разработать концепцию магазина и создать выгодные условия, то можно довольно успешно продвигать свой магазин на рынке нижнего белья. Дополнительным плюсом станет наличие товаров, рассчитанных на женщин разной комплекции, а не только дам с модельными параметрами.

***Характеристика товара****.* *Женское нижнее белье*. При всем многообразии форм и расцветок, женское нижнее белье все же имеет свою систематизацию по типам, стилям и случаям использования.

Бюстгальтер – поддерживающий грудь элемент нижнего белья. Различают бюстгальтер с мягкой чашечкой, с твердой чашечкой, с косточками и без них, push-up чашечка с t-образным швом, бесшовные, спортивные бюстгальтеры, с прозрачными бретельками, спиной, и прозрачными чашечками.

Корсет – утягивающий элемент нижнего белья, представляет собой бюстгальтер, обычно без бретелек, с широкой частью, обхватывающей бока, спину, живот, и достигающий 2-3 см ниже линии талии.

Бикини – нижнее белье или открытый купальный костюм, состоящий из 2 отдельных частей: бюстгальтера и плавок.

Женские трусы делятся на: стринги, танга, слип, слип-бразильен.

*Мужское нижнее белье.* Трусы – спортивные, слипы, боксеры, «семейные», трусы-шорты, велосипедные, танга, стринги, джоки.

***Сбыт товара***. Потенциальными покупателями будут люди, которые хотят иметь в своем гардеробе красивое и модное нижнее белье.

**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:

- встреча покупателя;

- предложение товаров;

- отбор товаров покупателями;

- расчет за отобранные товары.

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

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

Необходимо решить вопрос с поставщиками товара. Здесь мнения многих бизнесменов расходятся. Одни советуют не придумывать ничего нового и начинать сотрудничество с надежными и проверенными производителями: Rosme, Lormar, Миловица, Comet и т.д. Другие же предприниматели советуют потратить время на поиск какого-нибудь молодого нераскрученного бренда и продвигать его товары. Таким образом, появляется возможность найти весьма низкие цены на достаточно качественный и конкурентоспособный товар.

Также необходимо правильно подобрать месторасположение магазина и найти подходящее помещение. В данном вопросе работает банальная особенность – чем больше проходимость помещения, тем больше возможная прибыль.

**Персонал**

Потребуются продавцы-консультанты. Они обычно помогают клиентам выбирать белье, а для этого они должны знать абсолютно все о каждом конкретном наборе белья, начиная от страны производителя, заканчивая свойствами материалов, из которых оно изготовлено. Для помещения в пределах 30-35 м2 достаточно 2 консультантов.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Необходимо приобрести торговое оборудование (в случае приобретения оборудования б/у затраты составлят не более 110 000 тенге). Необходим также оборотный капитал. При ежедневной выручке 20 000 тенге размер оборотного капитала (для приобретения первой партии) составит 20 000 тенге/день \* 30 дней \* 100/150 (наценка) = 400 000 тенге. Общая сумма первоначальных затрат составит 510 000 тенге.

***Доходы***

При выручке в 20 000 тенге в день ежемесячно можно будет выручить 600 000 тенге.

***Расходы***

Наценка на нижнее белье в среднем составляет от 50%, поэтому для того, чтобы продать на 600 000 тенге, необходимо закупить на 600 000 \* 100/150 = 400 000 тенге.

Расходы на аренду торговой площади 30 м2 \* 2 000 тенге/м2 = 60 000 тенге в месяц.

Заработная плата 2 человека \* 40 000 тенге = 80 000 тенге в месяц.

Расходы по доставке, на рекламу, прочие расходы – 12 000 тенге в месяц.

Всего расходы составят 552 000 тенге в месяц, прибыль – 48 000 тенге. Окупаемость вложенных средств – 11 месяцев.