## Магазин рукоделия

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности магазина рукоделия.

Бизнес магазина рукоделия может показаться неактуальным, так как в настоящее время в магазинах купить можно практически все и не нужно ничего мастерить самому. Но это только на первый взгляд. В последнее время всё больше людей хотят изготовить для себя что-нибудь оригинальное и нестандартное. И тенденция эта постоянная. Перед тем как открыть магазин рукоделия, нужно найти подходящее помещение, закупить торговое оборудование, нанять персонал, определиться с ассортиментом и закупить его.

Открывая собственный магазин рукоделия, нужно быть в курсе всех новинок этого рынка, а желательно и самому увлекаться хотя бы одним видом рукоделия. Наиболее популярными направлениями считаются плетение бисером, вышивание и рисование собственных картин.

Ассортимент магазинных товаров должен соответствовать рыночным тенденциям и пожеланиям потребителей, а также иметь максимально разнообразную тематическую продукцию.

Предлагаемый ассортимент товаров, который пользуется наибольшим спросом:

- Наборы для вышивания;

- Наборы для бисероплетения;

- Товары для вязания;

- Швейная фурнитура.

Чем шире будет ассортимент предлагаемых товаров, тем больше покупателей будет в магазине и тем больше будет средний размер чека. Не стоит забывать о товарах для новых видов рукоделия, таких как скрэпбукинг (составлению коллажей из фотографий), и декупаж (декоративная техника по ткани, посуде, мебели и пр., заключающаяся в вырезании изображений из различных материалов (дерева, кожи, тканей, бумаги и т. п.), которые затем наклеиваются или прикрепляются иным способом на различные поверхности для декорирования).

***Характеристика товара****.* *Набор для вышивания.* В набор для вышивания входит цветное изображение, символьная схема, карта цветов, инструкция, органайзер с символьными и цифровыми обозначениями и нитками, канва с припуском с каждой стороны от 5 см. и иголка.

*Набор для бисероплетения.* В набор входит: бисер разноцветный, проволока, нитка для обмотки готового изделия и схема-описание работы.

*Товары для вязания* включают в себя: пряжу для вязания, спицы, крючки, инструменты для вязания.

*Швейная фурнитура*. Швейную фурнитуру можно разделить на две большие группы:

- Функционально-отделочная (нитки, пуговицы, молнии);

- Декоративная (стразы, бусины, бисерины, аппликации).

Первая используется для обработки изделия с точки зрения его функциональности, вторая – только для придания вещи привлекательного внешнего вида.

***Сбыт товара***. Можно рассказать о своем магазине друзьям - так у вас появятся первые клиенты. Нелишним будет изготовление каталога своей продукции, экземпляры которого также можно будет отдавать им - уже для их друзей. Целесообразно будет создать сайт, на котором будет представлена продукция магазина с ценами и описаниями. Потенциальными покупателями будут люди, которые хотят иметь в своем гардеробе оригинальные и необычные вещи ручного изготовления.

**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;

- оказание покупателям дополнительных услуг.

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.).

Рекомендуется арендовать помещение для магазина в одном из торговых комплексов в густонаселенном районе или центре. Размер торгового помещения от 30 кв. метров. Необходимый минимальный набор оборудования – стеллажи, пристенные стеллажи, стол-витрина и кассовый аппарат.

**Персонал**

На обслуживание такого магазина потребуется не более одного продавца – при условии, что организационными моментами (закупкой товара, бухгалтерией, оформлением юридических бумаг и т.д.) предприниматель будет заниматься лично.

**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 18 000 тенге размер оборотного капитала (для приобретения первой партии товара) составит не менее 18 000 тенге/день \* 30 дней \* 100/135 (наценка) = 400 000 тенге. Таким образом, общая сумма первоначальных затрат составит 490 000 тенге.

***Доходы***

При выручке в 18 000 тенге в день ежемесячно можно будет выручить 540 000 тенге.

***Расходы***

Наценка на предметы рукоделия в среднем составляет 35%, поэтому для того, чтобы продать на 540 000 тенге, необходимо закупить на 540 000 \* 100/135 = 400 000 тенге.

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

Заработная плата 1 человек \* 30 000 тенге = 30 000 тенге в месяц.

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

Всего расходы составят 496 000 тенге в месяц, прибыль – 44 000 тенге. Окупаемость вложенных средств – 11 месяцев.