## Продуктовый магазин

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности продуктового магазина.

Магазины продуктов всегда будут пользоваться спросом, ведь они удовлетворяют одну из базовых потребностей людей: есть. Их владельцы чувствуют себя уверенно как во время экономического подъема, так и во время спада.

Если вы хотите открыть продуктовый магазин и не прогореть, необходимо определить свои конкурентные преимущества. По очевидным причинам вы не сможете конкурировать с крупными сетями по ценам или количеству продаваемых товаров. Но у вас могут быть другие преимущества:

1. Предлагайте продукты, которых нет в соседних магазинах. Это могут быть натуральные молочные продукты, свежее мясо и т.д.

2. Высокое качество обслуживания.

3. Отсутствие очередей. Не всем захочется отстоять длинную очередь в супермаркете только для того, чтобы купить пакет молока.

***Классификация*** ***товара***. Как правило, в продуктовых магазинах представлены такие мини-отделы, как вино-водочный, соки-воды, рыбно-мясной, колбасный, молочный, масло-жировой, кондитерский, бакалея и консервация.

***Сбыт*** ***товара*** осуществляется непосредственно в магазине. Потенциальными покупателями будет являться население близлежащих домов. Если грамотно разместить магазин, то проблем с рекламой не будет. Для начала нужно проинформировать местных жителей, например, создать приглашение (в которой можно написать, что рядом открылся новый магазин, цены приятно удивят и т.д.) и разместить открытку в почтовых ящиках будущих клиентов.

**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 и т. д.).

Местоположение является ключевым фактором при открытии прибыльного магазина. При открытии магазина нужно смотреть, чтобы в выбранном районе было как можно меньше подобных магазинов. Иначе вам придется потрудиться, чтобы привлечь постоянных покупателей в свой магазин.

Для начала помещение лучше арендовать, а не покупать, и уж конечно не строить новое. Для небольшого магазина обычно бывает достаточно помещения общей площадью 50 м2, из которых под торговую площадь можно оборудовать 25-35 м2.

При выборе, подготовке помещения необходимо учитывать Постановление Правительства Республики Казахстан от 17 января 2012 года № 88 «Об утверждении Санитарных правил «Санитарно-эпидемиологические требования к объектам оптовой и розничной торговли пищевой продукцией».

До начала работы нужно позаботиться об ассортименте товаров, которые будут продаваться в магазине. На прилавках магазина торговой площадью 30 м2 можно разместить не менее 500 наименований товара. Чтобы перекрыть максимум запросов покупателей, желательно, чтобы в магазине были достаточно широко представлены мясопродукты, колбасные изделия, сыры, масло, молочная продукция, ликероводочные изделия, безалкогольные напитки и сигареты, кондитерские изделия и хлеб, а также бакалея (крупы, мука, соль, сахар, специи, макаронные изделия и прочее). Не помешает предложить покупателям и сопутствующие товары — спички, мыло, туалетную бумагу.

На все получаемые товары магазину поставщик обязан выдать соответствующие документы – сертификаты, заключения, товарно-транспортные накладные и прочее.

Заранее стоит позаботиться о лицензии на реализацию алкогольной продукции.

Для продажи табачных изделий лицензия не нужна, но на данном товаре должна стоять акцизная марка.

Работа через кассовый аппарат является обязательным требованием для розничных минимаркетов, которая предусмотрена действующим законодательством.

**Персонал**

Если вы – не специалист в розничной торговле, найдите толкового человека на должность директора в свой магазин. Для обслуживания небольшого магазина достаточно двух продавцов, бухгалтера и менеджера по закупкам, который будет поддерживать связь с поставщиками и заниматься поиском новых поставщиков товаров. Продавцы должны иметь личные санитарные книжки.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Необходимо приобрести торговое оборудование (в случае приобретения оборудования б/у затраты составлят не более 100 000 тенге). При ежедневной выручке 40 000 тенге затраты на приобретение первой партии составят 1 200 000 \* 100/130 (наценка) = 923 077 тенге. Общая сумма инвестиций составит 1 023 077 тенге. Часть товара может даваться под реализацию, в таком случае сумма инвестиций будет меньше.

***Доходы***

При выручке в 40 000 тенге в день ежемесячно можно будет выручить 1 200 000 тенге.

***Расходы***

Наценка на товар в продуктовых магазинах от 25 до 35%, поэтому для того, чтобы продать на 1 200 000 тенге, необходимо закупить на 1 200 000 \* 100/130 = 923 077 тенге.

Расходы на аренду торговой площади 50 м2 \* 1 500 тенге/м2 = 75 000 тенге в месяц.

Заработная плата 3 человека \* 40 000 тенге = 120 000 тенге в месяц, бухгалтер (на неполный рабочий день) 1 человек \* 10 000 тенге = 10 000 тенге.

Коммунальные расходы, прочие расходы – 5 000 тенге в месяц.

Всего расходы составят 1 133 077 тенге в месяц, прибыль – 66 923 тенге. Окупаемость вложенных средств – 1 год 4 месяца.