Спортивный магазин

**1. Резюме**

В наше время большим спросом пользуется спортивная одежда. Большинство людей любят именно свободный, удобный стиль, что характерно для спортивного. Поэтому я решила открыть спортивный магазин «Экстрим», который будет заниматься продажей удобной, спортивной одеждой - нужной для повседневной жизни, для отдыха и особенно для различных видов спорта, в том числе экстремального. Для этого необходимы различные спортивные одежды, кроссовки, головные уборы и т.д. И кроме этого необходимы высококвалифицированные продавцы, которые будут представлять и помогать покупателям выбрать подходящий для них товар.

Чтобы всё это получить, нужны материальные средства-деньги, которые я собираюсь взять в кредит в банке и уже в развитии магазина вернуть долг. Я считаю, что мой магазин будет пользоваться большим спросом, популярностью и успехом, т.к. аналогов моих услуг практически нет в селе Красноармейском. Хотя затраты будут большими, прибыли будет достаточно не только на выплату зарплаты и кредита, но и на расширение спортивного, модного товара и улучшение их качества и популярности.

Для того, чтобы не иметь проблем с законом, мне будет необходимо взять разрешение на открытие магазина в районной администрации, зарегистрироваться в налоговой инспекции и встать на учёт в казначействе.

**2. Виды товаров (услуг)**

В ассортимент товаров и услуг моего магазина будут входить товары и принадлежности для различных видов спорта. Например, для футбола (шорты, майки, щитки, гетры, вратарские перчатки, шиповки так же для болельщиков футболки мировых держав.) Также в мой магазин будут входить различные спортивные формы; блузоны и брюки. Например: блузон с карманами кенгуру и. капюшоном – это типичные детали, которыми будет снабжен блузон на застёжке молнии. Спортивные элементы брюк будут большие карманы-портфели. В мой товар войдут так же водолазки, бейсболки, рюкзаки, олимпийки и даже юбки. Все наши товары будут качественны и не отстающие ни чем по нынешней моде. Продавцы наши будут помогать клиентам при выборе нужного для них товара.

**3. Рынок сбыта и услуг**

Мой магазин будет предназначен для потребителей всех возрастов.

Основные потребители:

1. Дети с 5 до 10 лет – 12%.

2. Дети с 10 до 16 лет – 20%.

3. Подростки с 16 до 20 лет -40%.

4. Старше 20 лет – 35%.

Основными потребителями будут являться подростки от 16 до 20 лет, т.к. в наш ассортимент будут входить большинство модные, стильные вещи предназначенные именно для молодёжи (подростков).

Наименьший показатель потребления на продукцию – дети от 6 до 10 лет и младше.

Покупателей у нас будет достаточно, и я надеюсь что число их увеличится, т.к. многие у нас любят спортивный, удобный стиль и многие у нас увлекаются и занимаются различными видами спорта.

**4. Конкуренция на рынках сбыта товаров и услуг**

Конкуренция мне не грозит, т.к. в нашем селе нет специальных магазинов с продажей спортивной одежды. Есть только отделы на центральном рынке и в магазине «Европа». Но они не будут составлять особой конкуренции. Поэтому продавать будет легко и можно с уверенностью открыть именно мой магазин «Экстрим» в котором будет много посетителей, желающих приобрести наш новый, стильный товар.

Товары моего магазина будут продаваться на первоначальной стадии развития магазина только на внутреннем рынке села, а по укреплению фирмы товар будет выпущен на рынок города Чебоксары. На первоначальной стадии развития магазина конкуренции на внутреннем рынке села почти не будет, но по выходу на рынок Чебоксар и на внутренний рынок России мы ожидаем сильную конкуренцию со стороны фирменных магазинов западных фирм. Но по сравнению с их товарами, наши не будут уступать им в качестве и будут отличаться лишь ценой. Поэтому я планирую успешно войти на внутренний рынок Чувашии и прославиться своим качественным товаром.

**5. План маркетинга**

Я буду тщательно рекламировать свой товар. Первым видом рекламы будет сайт во всемирной сети Интернет. Но не всем жителям нашего села будет доступен данный вид рекламы, т. к. не у всех имеются компьютеры и не многие подключены к Интернету. А кто подключён к сети они могут посещать официальную страницу нашей фирмы. Вторым видом рекламы – это реклама на местном телевидении. По закону реклама на телевидении должна занимать 6 минут эфира в час, из которых 30 секунд хочет занять мой магазин. Это будет короткий блок, в котором будет сообщаться ассортимент продукции фирмы и её адрес. Третьим видом рекламы будут рекламные стенды и щиты, которые будут располагаться на въездах и выездах нашего села, города Чебоксары и других крупных городах республики. Эти щиты будут содержать изображение момента спортивных видов спорта или футбольного матча, высказывание на подобие: «Мы сделаем так, чтоб вам было только в удовольствие заниматься спортом и чтоб вы были довольны результатом».

Цель нашего магазина – постоянно развивать и совершенствовать работу, повышать квалификацию работников. Так же мы стремимся к контакту с нашими клиентами, чтобы наша работа приносила радость нам и нашим посетителям.

**6. План производства**

Для начала мой магазин собирается арендовать помещение, где-то в центре района, где населённость жителей гуще. Товар я собираюсь приобретать в Москве по оптовой цене на складе. Затем я буду продавать мою продукцию здесь по различной цене.

Привозить товар в Чувашию будет автомобиль, принадлежащей фирме и полностью застрахованный. Мой магазин будет выглядеть красочно, что привлечет большинство посетителей.

**7. Организационный план**

**Состав фирмы:** В магазине будут работать 10 человек: 1 директор, бухгалтер, 3 продавца, уборщица, 2 грузчика и 2 водителя.

**Часы работы:** мой магазин будет работать шесть дней в неделю, а воскресенье будет выходным днём. В будние дни магазин будет работать с 8.00 до 18.00, а в субботу с 9.00 до 15.00. Каждый четверг первого месяца в нашем магазине будут проводиться профилактические работы и поэтому в этот день магазин работать не будет.

Права и обязанности работников магазина «Экстрим»:

1.Работниками фирмы являются генеральный директор, бухгалтер, продавцы, уборщица, водители и грузчики.

2. Обязанности директора:

1. управление персоналом.

2. закупка товара.

3. Обязанности бухгалтера:

1. вести финансовые дела фирмы.

2. составлять бухгалтерские отчёты.

3. выдача заработной платы персоналу.

4. умение хорошо пользоваться компьютером.

обязанности продавцов:

1. хорошо обслуживать клиентов.

2. приходить на работу в строго указанное время без опозданий.

обязанности водителей:

1. доставлять товары из Москвы или других точек на склад фирмы

2. производить ремонт автотранспорта.

3. возить администрацию фирмы на разного рода конференции и форумы.

При нарушении водителем и получении штрафа, размер штрафа будет вычитываться из зарплаты водителя, а средства на ремонт и заправку транспорта водитель будет получать от бухгалтера.

Обязанности грузчика:

1. ездить с водителем в Москву или различные центры для загрузки транспорта.

2. производить разгрузку на складе фирмы.

Обязанности уборщицы:

1. проверка санитарно-гигиенического состояния фирмы.

2. получение социальных льгот и гарантий.

**8. Правовое обеспечение**

Мой магазин начнёт функционировать только после получения лицензии постановления главы администрации. Фирма будет являться юридическим лицом и иметь своё имущество, штамп, печать, бланки и другие реквизиты зарегистрированные в налоговой инспекции. После адаптации в условиях современного рынка, магазин «Экстрим» сможет открывать свои филиалы на территории Чувашской республики.

Для того, чтобы не иметь проблем с законом, мне будет необходимо встать на учёт в казначейство.

Управление спортивным магазином «Экстрим»:

1. управление спортивным магазином осуществляется в соответствии с законом Р.Ф. на принципах демократии, открытости и профессионализма.

2. руководство и управление спортивного магазина осуществляется директором.

3. директор магазина осуществляет общие собрания.

4. общие собрания проходят не реже 3 раза в год.

5. решения общих собраний считаются принятыми, если за него проголосовало большинство.

Спортивный магазин осуществляет экономическую деятельность и приобретает права на льготы, представляемые Р.Ф. с момента выдачи лицензии на экономическую деятельность.

Финансовая и хозяйственная деятельность магазина:

1. спортивный магазин самостоятельно осуществляет свою финансовую деятельность.

2. финансовые средства образуются из средств, заработанных магазином.

3. спортивный магазин выдаёт заработную плату в

установленные сроки: 1 раз в месяц.

4. работникам выдаются премии.

5. в устав магазина могут вносить поправки.

**9. Оценка риска и страхования**

Типы рисков: – слабая окупаемость.

– ограбление.

– инфляция.

– нехватка средств.

– пожар.

Разнообразие риска довольно велико, но они разрешимы. В случае пожара или ограбления поможет страховка. Хотя это требует немалых средств, я считаю это оправданным. От нехватки средств, в основном может спасти только строгий бух учёт, контролирование всех расходов. Так же есть риск в том, что товар не раскупится. Если у моего магазина будет низкий спрос, то я повышу количество рекламы. Буту распространять листовки с рекламой спортивного магазина.

Финансовый план.

**Основная валюта проекта** – 1 рубль.

**Дата начала производства** – 14.07.2005 г.

Для создания магазина необходим кредит в размере 50600 р., сроком на 12 месяцев.

**Средства кредита будут направлены на:**

1.Отделку помещения – 6000 р.

2. Приобретение спортивного товара – 30000 р.

3. Размещения, лицензии на товарно-денежные операции – 2000 р.

4. Реклама-1000 р.

5. Аренда помещения – 5600 р.

6. Оставшиеся деньги уйдут на страховку от финансового краха и непредвиденных ситуаций.

Денежные средства в проекте формируются за счёт доходов и расходов. Доходы за счёт продажи товара (в 1 месяц). Я собираюсь организовать фирму в с. Красноармейском, поэтому мне придётся рассчитывать величину цены в зависимости от возможностей населения села.

В неделю мы рассчитываем продавать примерно по 20 единиц продукции каждого вида товара. Если подсчитать прибыль, получаемую фирмой за месяц то выйдет:

Р(1)=20 (280–250)=600 р.

Р(2)=20 (1000–900)=2000 р.

р(3)= 20 (450–400)= 1000 р.

р(4)=20 (1200–900)=6000 р.

р(5)=20 (450–400)=1000 р.

р(6)=20 (850–800)=1000 р.

Р(7)= 20 (1100–1000)=2000 р.

Р(8)= 20 (450–300)=3000 р.

Р(9)=20 (650–600)=1000 р.

Р(10)= 20 (600–550)= 1000 р.

Р(11)= 20 (250–200)= 1000 р.

Р(12)= 20 (500–450)=1000 р. Р(13)=20 (650–500)=3000 р.

Р(14)= 20 (450–400)=1000 р.

P=4(600+2000+1000+6000+1000+1000+2000+3000+1000+1000+1 000+1000+3000+1000)=98400 р.

Итак, прибыль от продажи товаров в первый месяц выйдет 98400 р. Из следующей таблицы мы увидим норму заработной платы служащих магазина «Экстрим».

спортивный магазин прибыль страхование

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Зарплата (руб.) | Кол-во работ. |
| L | Генеральный дирек. | 5000 | 1 |
| 2. | Бухгалтер | 4000 | 1 |
| 3. | Продавец | 3000 | 3 |
| 4. | Уборщица | 900 | 1 |
| 5. | Грузчик | 2500 | 2 |
| 6. | Водитель | 2200 | 2 |
| 7. | Итого | 209000 р. | 10 |

Выручка от лицензии товара за день = 4200 р Выручка за месяц = 98400 р. Выручка за год = 1560000 р.

Расходы в год:

1. Расходы на закупку сырья – 116 000 р.

2. Расходы на выплату з/п – 300000 р.

3. Отделка помещения – 4000 р.

4. Лицензия – 2000 р.

5. Аренда помещения – 5600 р.

6. Реклама – 1000 р.

Всего расходов – 428 600 р.

Валовая прибыль = 1560000 – 428000= 1131400 р.

Следует перечислить в бюджет налоги от товарной продукции: 1) налог на прибыль = 1131400 \* 24%=271536 р.