**Резюме бизнес идеи.**

Магазин игрушек «Винни и его друзья »

Цель: открытие магазина детских игрушек в центре Уфы, расположение в крупном торговом комплексе .

Задачи: открыть магазин детских игрушек с товаром высокого качества, ориентированный на покупателей от средних доходов.

  График  работы магазина:  9.00 – 20.00.  
     Магазин детских игрушек предложит своим покупателям товары:

* Игрушки: погремушки, развивающие игры, куклы, машинки, техника, мячи, мягкие игрушки, другие игрушки.
* Уход, принадлежности для детей: питание, средства ухода, другие принадлежности.

Большое внимание следует уделять ассортименту товара и новым тенденциям рынка детских игрушек. Вряд ли они обрадуются отсутствию, например куклы Winx или оригинальной фигурки My Little Pony.

**Конкуренты**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Факторы** | **Детский мир** | **Город игрушек** | **« Винни и его друзья»** |
| Расположение | Центр города, отдельное помещение | Центр города, отдельное помещение | В торговом развлекательном центре не далеко от города |
| Поставщики | В основном Российские производители | Российские и Зарубежные, имеющие сертификаты | Из Америки и Европы - гарантия качества и безопасности |
| Ценовая категория | Выше средний | Выше средний | Средняя |
| Оформление магазина | Несколько магазинов по типу супермаркетов в разных стилях | супермаркет | Супермаркет оформлен в виде сказочного леса с горками и ручьями и т.д |
| Ассортимент | Одежда, обувь, игрушки, средства по уходу | Одежда, обувь, игрушки , велосипеды, коляски | Игрушки, средства по уходу |
| Скидки | Периодические акции и большие скидки на товар | Накопительная карта постоянным клиентам | Постоянным клиента накопительная система, в день рождения скидка |

Особенностью  данного магазина будет свободный  выбор товара на открытых прилавках, и детская музыка в течении всего рабочего дня.

 Адрес магазина: 1233613 г. Уфа ул. Цюрупы ТК « Центральный рынок.

Раздел 2. Маркетинговый план

Товары  для детей и всё что с  ними связано в любые времена будет иметь повышенный спрос, так как даже средне- и малообеспеченные граждане будут отказывать себе в первоочередных потребностях, но детям своим необходимые вещи купят. Каждый год им нужна новая одежда, новые игрушки. А в младенческом возрасте просто необходимы «расходные материалы» – памперсы, салфетки и т.п. Магазин предполагается разместить в торговом комплексе , т.к. родителям удобнее покупать все вещи в одном месте – для себя, для детей и для семьи

**Задачи:**  
     1. На первом этапе сделать акцент на качество и ассортимент товаров.  
     2. Создать положительный имидж  магазину.  
     3. Получение прибыли.

Все товары высокого качества

Цены на товары будут выглядеть следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Цена , руб |
| Погремушки | 350 |
| Развивающие | 1 800 |
| Куклы | 1 200 |
| Машинки, техники | 2 800 |
| Мячи | 500 |
| Мягкие игрушки | 800 |
| Другие игрушки | 1 100 |
| Уход , принадлежности для детей | |
| питание | 50 |
| Средства ухода | 120 |
| Другие принадлежности | 200 |

**Канал сбыта продукции схема**

производитель

Оптовый склад

Розничная торговая сеть

потребитель

**Рекламный Баннер**

### 

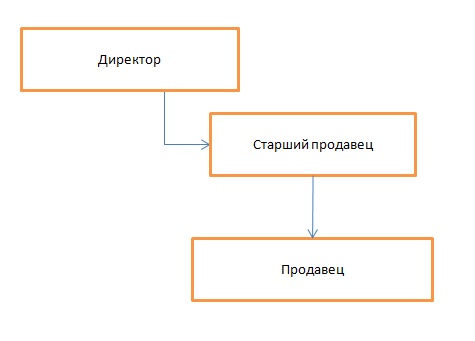
**МАГАЗИН ИГРУШЕК**

### SWOT-анализ

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны  * Месторасположение в торгово-развлекательном комплексе, расположенном в центре уфы * Поставщики, предлагающие сертифицированную качественную продукцию; * Необычное оформление; * Средние цены; * Система скидок для постоянных покупателей, проведение акций. | **Слабые стороны**   * Неизвестность в момент открытия; * Ассортимент ограничен (нет колясок, велосипедов и т.п.); * Наличие только одного магазина. |
| **Возможности и перспективы**   * Расширение ассортимента; * Открытие магазина в другой части Красноярска; * Открытие собственного центра игрушек и товаров по уходу за детьми; * Работа с новыми поставщиками, в том числе российскими. | **Угрозы внешней среды**   * Постепенный подбор поставщиков. |

### Раздел 3 организационный план

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сотрудники | обязанности | Зарплата |
| Директор | 1. Проверка готовности магазина к работе;  2. Контроль выполнения плана продаж;  3.Контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей (ТМЦ); Проверка исправности оборудования;  3. Управление коллективом;  4. Контроль товарных запасов;  5. Отчетность и т.д.  .  . | 20 000 |
| Старший продавец | 1.контролировать запас товаров, их сохранность;  2.следить за правильностью эксплуатации оборудования и инструментов; 3.контролировать соблюдение санитарных норм и правил в торговом зале; 4.выполнять сверку наименований, цен с приходными документами, а также контролировать правильность торговых кодов, целостность упаковок и т.п.;  5. руководить расстановкой товаров в соответствии с требованиями правил и с применением инновационных приемов маркетинга и мерчендайзинга; 7.выполнять подсчет наличных средств, готовить их к инкассации; 8.производить подсчеты безналичных чеков, прошедших через банковские терминалы; принимать товары, поступающие в продажу; | 18 000 |
| Два Продавца –кассира | 1.Пополнение полок и стеллажей по мере необходимости. При отсутствии одного наименования, его место на полке дополняют соседним товаром в нужном количестве.  2. Визуальный осмотр товара на предмет выявления брака или нарушений целостности упаковки.  3.Консультирование покупателей и организация помощи в выборе товара. Сотруднику надлежит обладать знаниями о свойствах и характеристиках продукции, способах использования, правилах ухода. Также клиента может интересовать срок следующего поступления ассортимента – продавец вправе предоставить такую информацию.  4.Работа с ценниками. Работник обязан проверить соответствие наименования и цены, наклеить ценник или установить его в надлежащем месте на витрине. | 15 000 |



**4 раздел . производный план**

 Приём и исполнение заказов на товары (прием и оформление заказов непосредственно на предприятии торговли по телефону или вне предприятия, комплектование заказов, упаковывание заказов, отпуск товаров непосредственно на предприятии торговли и/или доставка на дом);

– организацию доставки товаров;

– упаковывание купленных в магазине товаров;

– комплектование и улучшение упаковывания подарочных наборов из имеющихся в наличии товаров, в том числе по заказам;

Демонстрация или презентация определенного вида товаров с участием покупателей — от промо-акции на игрушки.

Оборудование :

Витрины и стеллажи для товаров, кассовый аппарат и мебель (стол и кресло) для кассира, компьютер, кондиционер .