**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 .