

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЧЕРЕПАНОВСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»



Бизнес-план «Открытие книжного магазина в городе Черепаново»

Выполнили работу: Емельянова А. А. и
Шульгина К. И.
Преподаватель: Соколова Т. А.

С самого детства мы читаем книги. Книга развивает, способствует формированию и развитию ребенка. Для взрослого человека книга может быть и источником информации на интересующую его тему, и вариантом для того, чтобы просто «провести время», и просто сборником справочной информации.

Книжный бизнес непростой, но интересный и довольно рентабельный. В наше время еще осталась большая часть населения, которая любит приобретать знания с помощью бумажного носителя. Пройдя по городу Черепаново, мы заметили, что у нас есть только лишь небольшие книжные отделы в магазинах.

Предлагаем рассмотреть возможность открытия книжного магазина в городе Черепаново.



Выгодно ли открывать книжный магазин?



У книжного бизнеса есть свои сильные стороны.

Книга - товар, не имеющий срока годности. Она может хоть 10 лет пролежать на складе (при соблюдении условий хранения, конечно) и не потерять товарного вида. **Книжные издательства сегодня предоставляют магазинам продукцию с отсрочкой платежа.** То есть, владелец торговой точки оплачивает поставщику только книги, которые удалось продать за определенный срок, а оставшийся товар возвращает обратно.

Еще один важный момент, который мы учитываем в своем бизнес-плане - перед тем, как открыть книжный магазин, **можно заключить договоры с библиотеками на пополнение их фондов.** Кроме того, школы и ВУЗы сегодня нередко сотрудничают с книжными магазинами по вопросам закупки крупных партий учебников.

ОСНОВНЫЕ ШАГИ

перед открытием книжного магазина:

- **Первоначальный капитал.**

Рассматривая процесс открытия бизнеса, ключевым этапом является поиск источников финансирования. Другими словами, начинающий предприниматель должен знать, где взять стартовый капитал для открытия бизнеса. Все эти способы можно обобщить всего в 4 варианта:

1. Использовать собственный стартовый капитал;
2. Занять деньги у друзей или родственников;
3. Найти инвестора или партнера;
4. Взять кредит в банке.

Эти варианты можно использовать как по отдельности, так и всячески комбинировать между собой.





- **Стартовый капитал – собственные средства.**
Создать стартовый капитал исключительно из собственных средств – оптимальный вариант для начала ведения бизнеса, который имеет целый ряд преимуществ перед другими способами:
 - Не будет никаких долгов и обязательств, что очень важно для поддержки личного бюджета в стабильном финансовом состоянии;
 - Не нужно платить проценты;
 - Нет зависимости от партнеров по бизнесу, и все решения можно принимать самостоятельно;
 - Не придется ни с кем делиться полученной прибылью.Даже, несмотря на то, что всегда есть риск потерять свои вложения: рисковать своими деньгами лучше, чем рисковать чужими.

- **Стартовый капитал – займы у друзей, знакомых или родственников.**

Этот способ с одной стороны также достаточно оптимальный, а с другой – отношения займов друг другу могут стать причиной конфликтов. Считаем, что в этом случае будет правильным – составить официальный договор займа или написать долговую расписку, в которой четко указать все условия сделки. В дальнейшем здесь же можно будет вести учет возвращенных сумм (если долг будет выплачиваться частями) с подписями отдающей и принимающей стороны.





- **Стартовый капитал от инвестора или партнера.**

Третий способ получить стартовый капитал – найти инвестора или партнера по бизнесу. Существует несколько важнейших отличий отношений с инвестором или партнером от отношений частного займа:

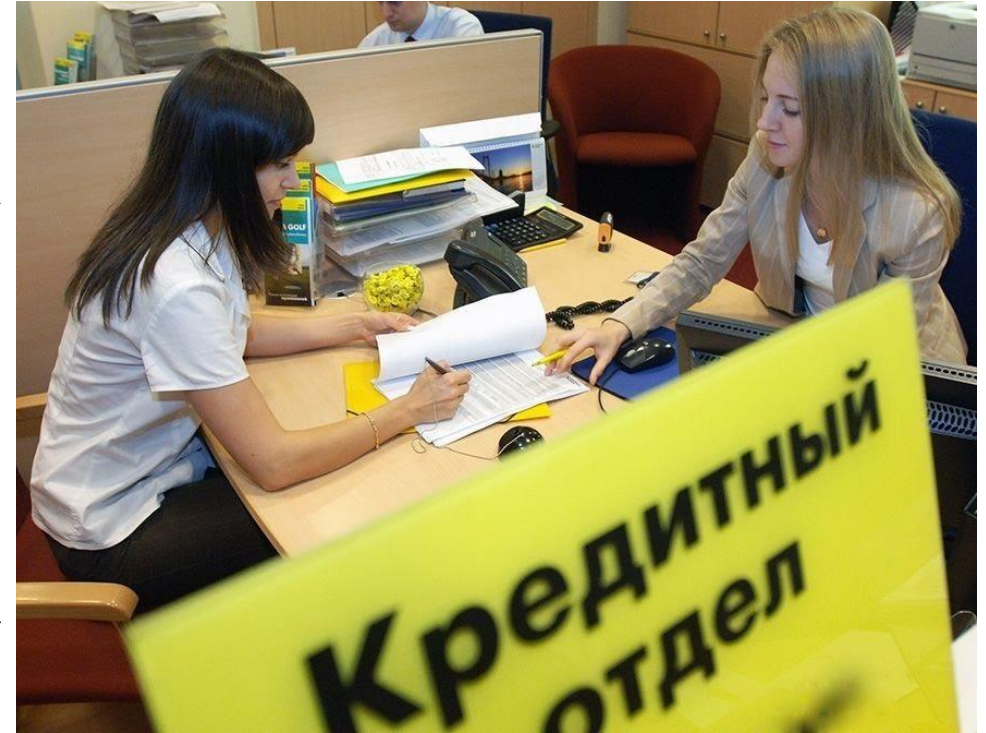
1. Займодателю необходимо выплачивать проценты, а инвестору или партнеру – нет.
2. В случае, если дело прогорит, придется возвращать займ, но не придется возвращать инвестиции.
3. При займе не нужно будет делиться прибылью с тем, кто занял, а при инвестировании или партнерских отношениях – нужно.

Отношения с инвестором или партнером по бизнесу тоже необходимо оформлять договором, причем, в этом случае он будет сложнее, поскольку должен включать в себя гораздо больше нюансов, чем договор займа.

- **Кредит на стартовый капитал.**

И последний вариант — взять кредит на стартовый капитал в банке. И, на наш взгляд, это самый последний вариант, которым мы бы воспользовались, прежде всего, потому, что банки практически не дают кредиты под стартовый капитал при отсутствии у заемщика других источников дохода, позволяющих его погашать. Также любые бизнес-кредиты предполагают достаточно сложную процедуру получения. Следующий минус такого способа получения стартового капитала — необходимость выплачивать проценты и, скорее всего, погашать и сам кредит ежемесячно, уже с первого месяца пользования им, в то время, как бизнес, возможно, даже еще не будет открыт и, тем более, не будет приносить прибыль. Далее, если речь идет о крупной сумме, то потребуется залог, например, личная недвижимость.

Подводя итог, планируем для создания стартового капитала, для открытия книжного магазина в г. Черепаново, воспользоваться вариантом - займа денежных средств у родственников.





- **Регистрация ИП.**

Наиболее оптимальная форма организации подобного бизнеса – индивидуальный предприниматель. Плюс - в упрощенном ведении бухгалтерии, невысоких налогах. Торговля печатной продукцией, согласно с законодательством, осуществляется без лицензии.

- **Помещение.**

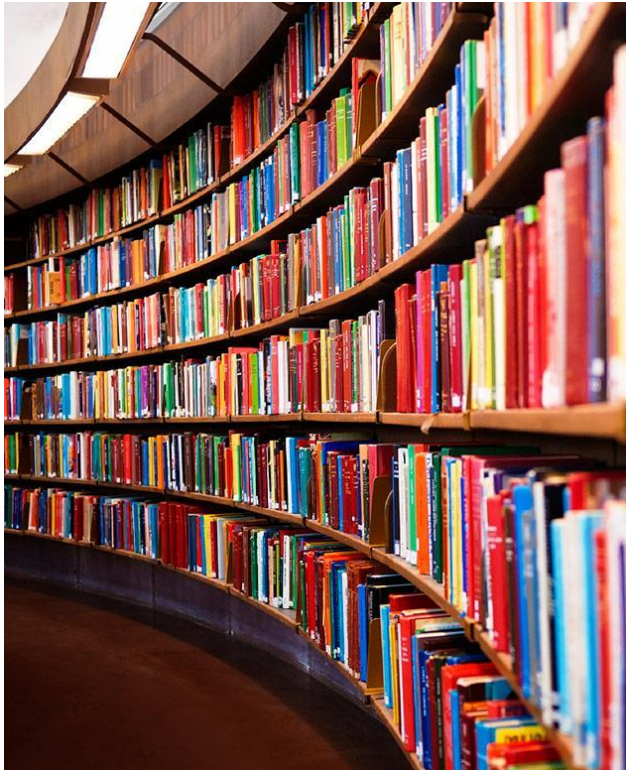
Помещение не меньше 30 кв. м.

Магазин будет располагаться в центре города. Для книжных магазинов важным аспектом является спокойная и дружелюбная атмосфера. Освещение в зале будет мягким, чтобы никак не влиять на книги, и одновременно достаточным для того, чтобы можно было без вреда для глаз ознакомиться с текстом.



- **Стеллажи для книг.**

Стеллажи будут расположены с непосредственным доступом к книгам, чтобы потенциальные покупатели могли спокойно выбрать нужную книгу. Других форм книжной торговли не существует - книгу нужно подержать в руках, прочитать аннотацию и т. п.



- **Книги.**

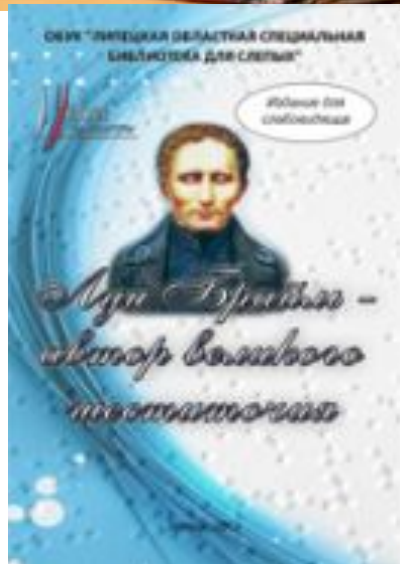
Книги будут подобраны таким образом, чтобы в магазин заходили люди самых разнообразных интересов.

В основном книжная продукция доставляется автомобильным транспортом. В первое время книги в магазин будут приобретаться в издательствах находящихся территориально не очень далеко (Краснодар, Ростов и тд.), чтобы уложиться в заложенную сумму, указанную в разделе Расходы и прибыль.

Основные разделы литературы, которая будет представлена в магазине:

1. Русская литература
2. Зарубежная литература
3. Книги для самых маленьких
4. Книги для детей 4-7 лет
5. Литература для младших школьников
6. Произведения для подростков
7. Военная история, военное дело, боевые искусства
8. История
9. Компьютерные технологии
10. Литература энциклопедического и справочного характера
11. Учебная литература, словари
12. Книги для людей с нарушениями зрения





Здесь мы хотели бы остановиться немного подробнее.

В городе есть дети с нарушениями зрения. В нашем магазине мы постараемся представить разнообразный ассортимент специальных книг для детей с нарушениями зрения.

Конечно, само выражение «книга для слепого» у большинства вызывает ассоциацию с шрифтом Брайля. И действительно, никто не смог превзойти 16-летнего Луи Брайля, создавшего поистине «золотое шеститочие» без малого двести лет назад. Комбинация шести точек, которую очень удобно воспринимать кончиками пальцев, может воспроизводить любую фонему, любой язык, химические, математические символы и даже ноты. Эта литература исключительно для слепых - у зрячего человека тактильное восприятие ослаблено, поэтому рельефно-точечный шрифт ему освоить крайне сложно.

Также очень популярны книги в звуковом формате. Сегодня «говорящая» книга для слепых — это тысячи названий, литература для взрослых и детей, для самых разных категорий читателей. В настоящее время «говорящие» книги насчитывают несколько поколений, различающихся по скорости звучания и по типу воспроизводящих устройств.

Персонал

Для среднего по размерам книжного магазина:

– 2 продавца-консультанта.

Большая удача для книжных магазинов - найти продавцов, которые были бы начитанны, хорошо разбирались в авторах и произведениях, могли бы порекомендовать покупателям ту или иную литературу. Хорошие продавцы могут стать для магазина серьезным конкурентным преимуществом. Немаловажным качеством для работника торгового зала является отличная память, чтобы можно было быстро проводить посетителя к стеллажу с нужным ему произведением. Постараемся найти именно таких продавцов для нашего магазина.

– 1 администратор.

– 1 бухгалтер.

– 1 тех.служащая.



Реклама магазина

В городе Черепаново существует несколько видов рекламы: телевидение, газеты, Интернет, радио, листовки и т.д.

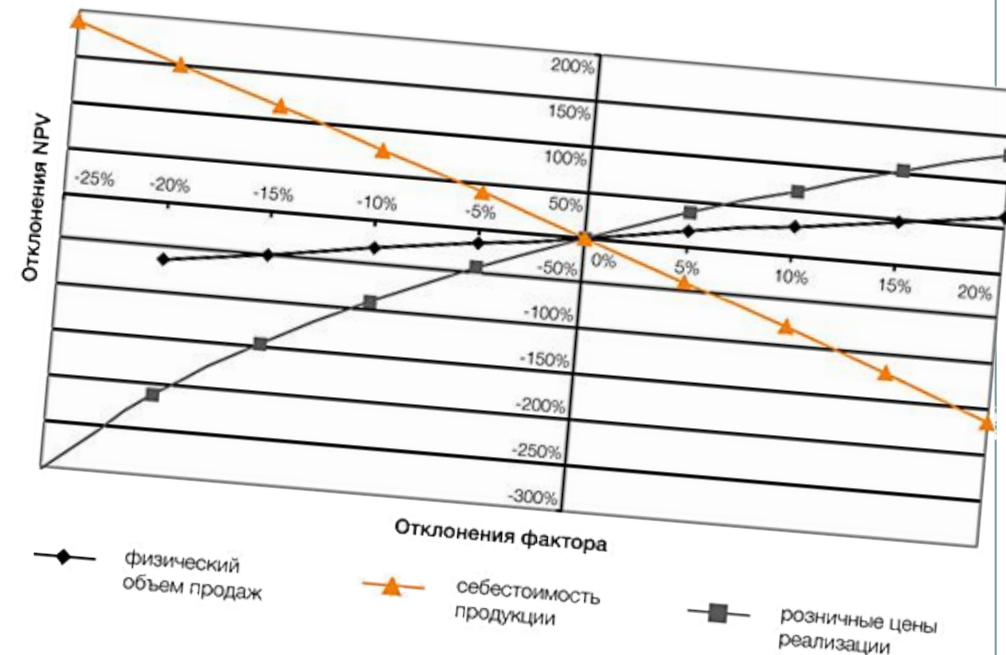
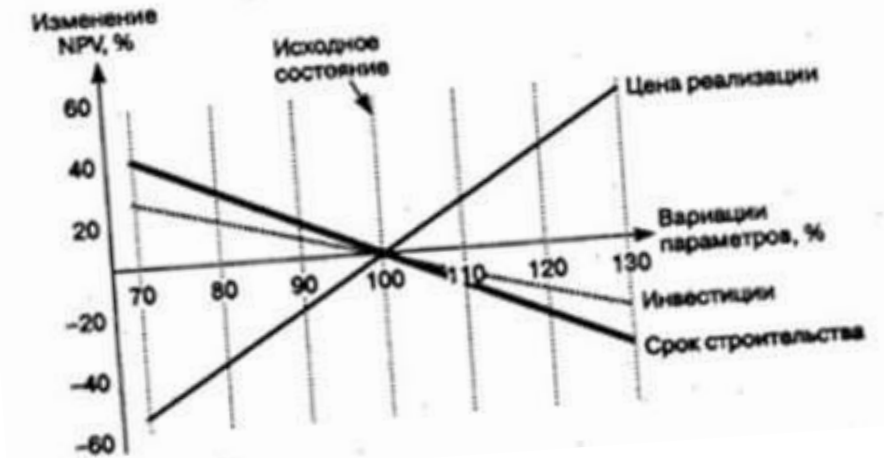


АНАЛИЗ РИСКОВ

В современных условиях рыночных отношений, конкуренции и возникновения непредсказуемых ситуаций любая коммерческая деятельность подвергается рискам.

В случае книжного магазина основным риском может быть недополучение доходов и возникновение убытков вопреки прогнозируемым вариантам. Проблемы в этом бизнесе возникают в основном из-за следующих факторов:

1. Вынужденное снижение цен в угоду конкурентам.
2. незапланированные расходы.
3. Низкий объем продаж.
4. Снижение спроса и прибыли.
5. Ошибки и неточности в работе персонала.
6. Чрезвычайные ситуации, включающие ограбления, пожары.



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Нужно изучить наличие потенциальных конкурентов, ассортимент продукции, которую они предлагают, их ценовую политику. Это поможет правильно подобрать ассортимент для магазина и установить конкурентные цены на продукцию.

РАСХОДЫ И ПРИБЫЛЬ

На открытие книжного магазина требуется ка

- регистрация ИП + гос. Пошлина – **2,2 тысяч**
- аренда помещения – **15 тысяч рублей**;
- оплата коммунальных услуг – **500 рублей**;
- закупка мебели и оборудования – **150 тысяч**
- приобретение первой партии книжной продук
- рекламные расходы – **5 тысяч рублей**;
- заработный фонд - **50 тысяч рублей**;
- прочие расходы – **50 тысяч рублей**.

В среднем книжный магазин приносит 70-10
расходов чистая прибыль достигает – 50-60 т
бизнес окупятся в течение 1,5 лет.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение хотелось бы сказать, что россияне считаются одной из самых читающих наций в мире. В нашем бизнес-плане мы рассказали об открытии книжного магазина в городе Черепаново. Постараюсь учесть все тонкости и нюансы ведения данного бизнеса, чтобы добиться хорошей стабильной прибыли.



Источники информации



<https://www.openbusiness.ru/biz/business/svoy-biznes-otkryvaem-detskiy-knizhnyy-klub/>
<https://www.maam.ru/detskij-sad/primernyi-spisok-literatury-dlja-chtenija-detjam-po-programme-vospitaniya-i-obuchenija-v-detskom-sadu-pod-red-m-a-vasilevoi.html>
https://studbooks.net/747529/literatura/spetsifike_detskoy_literatury