

БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ «ПИК ФОРМЫ»

(РЕЗЮМЕ)

Рынок спортивного питания в России является перспективной бизнес-площадкой. Людей, ведущих здоровый образ жизни становится всё больше и, по мнению специалистов, это долгосрочный тренд, который будет набирать обороты. Поэтому магазины спортивного питания перешли из разряда «качковских» магазинов в магазины для всех.

1. Краткий инвестиционный меморандум открытия магазина спортивного питания.

В данном меморандуме мы в цифрах покажем инвестиционную привлекательность предлагаемого проекта.

Итак, приведем показатели, основанные на данных магазина площадью 24 кв. м.:

Первоначальные затраты: 581 000 руб.

Валовая прибыль: 576 000 руб.

Точка безубытка: 9100 руб./день

Выход на точку безубытка на 4 день работы.

Общая прибыль за месяц: 276 480 руб.

Чистая прибыль за месяц: 169 614 руб.

Срок окупаемости: 3,42 месяца.

Рентабельность: 69,2%

Далее кратко расскажем о нюансах работы современного магазина спортивного питания.

2. Описание бизнеса.

На данный момент сеть магазинов спортивного питания «ПИК ФОРМЫ» это 8 магазинов, открытых в 6 городах России и Казахстана. Основным ассортиментом (83%) является спортивное питание. Кроме того, присутствуют товары категорий «Аксессуары для спорта», «Одежда и обувь» и «Оборудование».

Компания имеет три направления деятельности: Розничная торговля в формате ретейла, интернет-магазин и оптовые продажи. Кроме того, реализован выпуск собственной торговой марки «Atom Sports Nutrition».

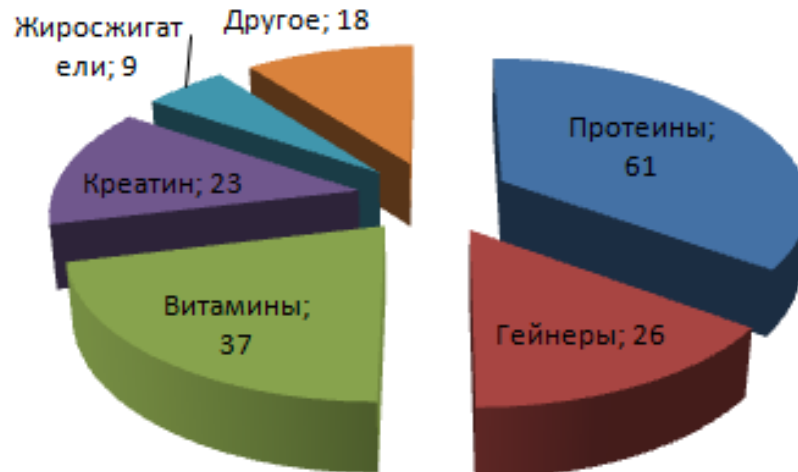
3. Рынок сбыта

Рынок спортивного питания России динамично развивается последние 5 лет, о чем свидетельствует постоянное наращивание ассортимента крупных фирм-дистрибьюторов спортивного питания и розничных магазинов. Об этом же свидетельствует и постоянно увеличивающийся процент постоянных потребителей спортпита.



Самый многочисленный сегмент по возрасту - 52% - это потребители моложе 25 лет, причем среди регулярных потребителей возраст 18-24 года встречается значительно чаще, чем среди тех, кто потребляет эту продукцию нерегулярно.

Предпочтения потребителей в ассортиментной матрице неизменны уже несколько лет. Первые две позиции традиционно занимают Протеин и Гейнеры.



4. Продажи и маркетинг

В данный момент в сети магазинов спортивного питания «ПИК ФОРМЫ» реализованы два формата продаж: Он-лайн и Офф-лайн. Для привлечения клиентов используются следующие маркетинговые мероприятия:

- Контекстная реклама
- Реклама в соц.сетях
- Наружная реклама
- Персонализированная смс и email-рассылка
- Холодные звонки

- Акции и мероприятия в магазине
- Партнёрские акции
- Партнёрский кросс-маркетинг

Продажи в ритейле осуществляются по установленным правилам, указанным в должностной инструкции продавца, а так же в соответствии со стандартами компании.

5. Организационная структура и форматы магазинов.

В упрощённом виде в компании «ПИК ФОРМЫ» принята следующая орг.структура для одного розничного магазина площадью до 50 кв.м.:



Нами разрабатывается индивидуальная организационная структура под каждый конкретный магазин или сеть магазинов.

В данный момент мы рассматриваем три основных формата магазинов:

- Мини (торговый остров до 6 кв.м.)
- Стандарт (торговый отдел до 30 кв.м.)
- Макси (торговый отдел или отдельный магазин площадью от 40 кв.м.)

Под каждый формат есть готовое, пакетное решение для открытия «под ключ» с базовым набором продукции:




- Мини: 450 000р.*
- Стандарт: 650 000р.*
- Макси: от 950 000р.*

*указанная сумма не включает в себя затраты на аренду

6. SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Выработанный ассортимент 2. Низкие цены 3. Узнаваемый бренд 4. Стандарты обслуживания 5. Быстрая доставка заказов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Небольшая площадь магазина 2. Слабая представленность в регионах
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Выгодные условия закупок (возможность закупа товара с отсрочкой платежа до 45 дней) 2. Низкая конкуренция 3. Возможность расширения ассортимента без увеличения расходов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление новых сильных конкурентов 2. Ухудшение покупательской способности клиентов 3. Новые законодательные ограничения

Спасибо за то, что выбрали наш магазин. Будем рады видеть Вас среди наших партнёров!

С наилучшими пожеланиями,
 команда компании "ПИК ФОРМЫ Франчайзинг",
 8 (906) 850-85-45   
franchise@pikformi.ru