

Бизнес план: Секонд-Хенд

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Введение;
2. Профиль компании;
3. Маркетинговый план;
4. Продукты;
5. Оптовые закупки;
6. Формат продаж;
7. SWOT-анализ;
8. Ведение бизнеса и трудоустройство;
9. Финансовый план.

БИЗНЕС-ПЛАН

1. Введение

Люди делятся на два типа: те, кто обожает секонды и те, кто воспринимает магазины как склад старых поношенных вещей. Еще десять лет назад они были приближены ко второму варианту - где, на рынке сваливали огромное количество старых вещей, наряду с бытовыми и другими товарами. Раритетные вещи, потертая обувь, и «бабушкины» вещи на прилавках привлекала людей с ограниченными средствами.

Со временем секонды трансформировались в достойные магазины. Секонд-хенды сейчас выступают спасительным островком для молодежи и огромного числа «модников», которые разыскивают брендовые вещи по заниженной цене. Ведь там можно найти крутые винтажные вещи, прикупить что-то для вечеринки на один раз или собрать образ на фотосессию. Если много тратиться не хочется, прямая дорога в секонд.

2. Профиль компании

Профиль компании включает в себя розничную продажу одежды новых известных брендов, высококачественную поддержанную одежду, а также продажу бижутерии.

Несмотря на появление на рынке новых брендов одежды, у магазинов секонд-хенд все еще есть постоянные покупатели. Традиционные магазины в торговых центрах признаются в уменьшении оборота продукции на 20-30%. У секонд-хендов такой проблемы нет, в которых количество покупателей увеличилось в среднем на 10 процентов.

Цель компании - использовать существующую нишу на рынке. Секонд-хенд будет предлагать товары самого высокого качества. Преимуществом – это модный товар и по разумным ценам.

3. Маркетинговый план.

Продукты, которые будут предложены покупателям:

- Новые брендовые одежды таких брендов, как Adidas, Puma, Mango др..*
- Украшения – это в основном: серьги, браслеты и цепочки. Изделия будут отличаться современным дизайном и доступной ценой. Важным фактором, вызвавшим появление ювелирных украшений в предложении, является отсутствие такого типа товара в городе.*

4. Продукты

Рынок одежды очень динамичный. Покупателей поддержанных вещей можно разделить на две группы:

- В первую группу можно отнести покупателя, который ищет самый дешевый товар, и не уделяет много внимания его качеству и бренду;*
- Вторая группа клиентов, это в основном молодые люди, которые разбираются в моде, ищут одежду хорошего качества, известные бренд. За небольшую цену, покупатель получает продукт того же качества, что и в торговом центре;*

- *Бижутерия дополнит предложение моей компании. Украшения будут очень оригинальными, ручной работы и из лучших материалов и по доступным ценам.*

5. Оптовые закупки

- *Одежда будет приобретена у двух оптовиков по адресу. Обе эти компании являются лидерами рынка;*
- *Ювелирные изделия будут приобретены на складе, который является ведущим оптовым продавцом ювелирных изделий. Магазин предлагает большой выбор по доступным ценам.*

6. Формат продаж

- *Прямые продажи из магазина;*
- *Продажи через интернет площадку. Электронная коммерция предоставляет огромные возможности для развития и предоставляет разнообразную клиентуру.*

7. SWOT- анализ

- **Сильные стороны:** *Амбиции, новые идеи, готовность начать собственный бизнес. В этом районе нет конкуренции;*
- **Слабые стороны:** *отсутствие опыта ведения бизнеса;*
- **Возможности:** *реальный шанс занять свою нишу на рынке одежды;*
- **Риск:** *покупка плохих, немодных товаров, которые не будут интересовать клиента. Я минимизирую эту риски, сотрудничая с лучшими оптовиками, которые являются лидерами рынка. При оптовой закупке, пакет с вещами я могу просмотреть и решить, соответствует ли товар моим ожиданиям. Покупка поддержанную одежду в килограммах;*

8. Ведение бизнеса и трудоустройство

- *Бизнесом буду управлять сам.*
- *Трудоустройство сотрудников будет обеспечено на основании трудового договора.*

9. Финансовый план

Характеристика и цены реализованной продукции

Таблица № 1

№	Марка одежды	Оптовая цена Брутто / шт	Цена в магазине	Разница % брутто	Прибыль	Средний объем продаж в месяц / шт.	Валовая прибыль
1.							
	ИТОГО						