

Во все времена бизнес на товарах для детей был весьма прибыльным и это не случайно, ведь главное преимущество этого вида бизнеса – наличие постоянного спроса: дети рождались, рождаются и будут рождаться, а значит, детские товары в той или иной степени всегда будут востребованы.

Конечно конкуренция в этой сфере не маленькая, но, как известно, кто не рискует, тот не пьет шампанское. Победить в конкурентной борьбе можно, четко определив формат своего магазина, сделав свой ассортимент более широким и всеохватывающим или сделав упор на качество продаваемой продукции.

Чем можно торговать в детском магазине? Детскими игрушками, транспортными средствами передвижения, одеждой, обувью, косметикой и средствами гигиены (влажные и сухие салфетки, ватные диски и т.п.). Молодые мамы не имеют много свободного времени и уж тем более они не хотят тратить свое свободное время на походы по магазинам, а потому предпочитают покупать все необходимое в одном месте. А потому чем более широкий ассортимент вы предложите, тем большую аудиторию получите. Главное чтобы вся продукция была безопасна для детей, как с физической, так и с экологической точки зрения.

Естественно, как и любой другой бизнес, детский магазин начинается с составления бизнес-плана. Любой бизнес-план включает в себя следующие пункты:

Расходы

- ежемесячные отчисления в бюджет в виде налогов;

- рекламная компания;

- аренда помещения под магазин;

- коммунальные услуги;

- зарплата персоналу;

- материально-техническая база: необходимое оборудование и мебель (витрины, стеллажи, стойки, полки и кассовый аппарат);

- товар.

Доходы

- продажа товара.

Что еще следует учитывать при открытии собственного детского магазина? Выручка будет сильно зависеть от успешной маркетинговой компании и удачного места. Подбирая место необходимо учитывать ряд факторов: непосредственную близость к покупателю, отсутствие конкурентных точек, удовлетворение всех потребностей магазина.