

Еда – это то, без чего человек не сможет долго обходиться, а потому не удивительно, что продукты питания постоянно востребованы, независимо от экономической и политической ситуации, от природных явлений и катаклизмов, от благосостояния населения в стране и мире. А значит, открыть магазин, предлагающий продовольственные товары, это значит получить устойчивый доходный бизнес.

Но, как и любой другой бизнес, продуктовый магазин должен начинаться с разработки грамотного бизнес плана, учитывающего удобную вам организационно-правовую форму, масштаб бизнеса и статус конечных потребителей.

К примеру, вы хотите открыть продуктовый магазин шаговой доступности в качестве индивидуального предпринимателя (это значительно минимизирует уплачиваемые налоги и упростит форму ведения бухгалтерии). Конечными потребителями в этом случае будут являться частные лица. Реализация же товара будет происходить через продавцов в оборудованном торговом зале. Чтобы увеличить свои шансы на успех, можно в своем магазине ввести режим круглосуточной работы.

Первым делом при открытии магазина, нужно будет найти подходящее помещение. Затем его необходимо оборудовать: оформить торговый зал и организовать складское помещение. Вам предстоит также закупить холодильники и холодильные лари, стеллажи и полки для товаров, ну и, конечно, кассовый или кассовые аппарат(ы).

Как только покончите с оформлением магазина, стоит приступить к подбору продавцов и техперсонала и оформлению необходимых разрешительных документов на ведение деятельности от МЧС и Санэпидемстанции.

Теперь остановимся на финансовой стороне вопроса:

Расходы

- ежемесячные отчисления в бюджет в виде налогов;
- рекламная компания;
- аренда помещения;
- коммунальные услуги;
- зарплата персоналу;
- материально-техническая база: необходимое оборудование и мебель;
- первоначальная закупка товара.

Доходы

- продажа продуктов питания.

Если подставить примерные цифры по всем пунктам, то можно увидеть, что окупаемость такого бизнеса произойдет уже в первый год его функционирования, а это весьма даже не дурно. А если еще хорошо продумать месторасположение магазина и не поспустить на разработку эффективной маркетинговой компании, то первую прибыль можно получить еще и значительно раньше.