

Всероссийская акция «Я –гражданин России»

Паспорт социального проекта «Книжная своп-лавка для любителей читать»

1.	Название проекта	«Книжная своп-лавка для любителей читать»
2.	Полное и краткое название организации	МУНИЦИПАЛЬНОЕ АВТОНОМНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ УПОРОВСКАЯ СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА МАОУ Упоровская СОШ
3.	Разработчики проекта	Данилова Ярослава
4.	Координаторы, Консультанты проекта	Руководитель: Гилёва Юлия Владимировна Консультант: Погосян Гаяне Аршалуйсовна
5.	Актуальность проекта	Актуальность моего проекта заключается в том, чтобы привлечь молодежь к чтению книг в нашем районе, создать среду для самореализации и саморазвития молодежи и прекратить отток молодых людей в разные регионы России.
6.	Цель проекта	Цель моего проекта заключается в том, чтобы создать рентабельный бизнес-проект книжная своп-лавка
7.	Этапы реализации проекта	– разработать технико-экономическое обоснование проекта; – разработать производственную программу кафе: определить количество потребителей и количество блюд, составить расчетное меню, рассчитать количество сырья и продуктов; – проектирование складской, производственной групп помещений, моечных, сервисной, помещений для потребителей, административно-бытовых и технических помещений;

		<ul style="list-style-type: none"> – описание безопасности жизнедеятельности и организации охраны труда, производственной санитарии и гигиены; – расчет основных экономических показателей хозяйственной деятельности проектируемого предприятия: расчет товарооборота, издержек производства, дохода и прибыли предприятия и т.д. - оформление документов для ИП; - обеспечительный взнос по договору аренды; - изготовление вывески над входом; - закупка оборудования, мебели, оргтехники (общее); - первоначальная закупка расходных материалов; - начальные вложения в рекламу; - открытие заведения.
8.	Обоснованность проекта	<p>Как известно, в 2017 году Россия наряду с Китаем и Испанией вошла в тройку самых читающих стран мира, заняв второе место в мировом рейтинге исследовательской компании GfK. 59% россиян заявили, что читают ежедневно или хотя бы раз в неделю. Также позитивно на продажах книжных магазинов сказывается принятие поправок к «антипиратскому закону» в 2015 году, согласно которым действие закона распространяется еще и на книжные материалы, поэтому теперь найти бесплатные книги на просторах Интернета стало сложнее, и пользователям проще купить или заказать их в магазине. Эти данные подтверждают тот факт, что несмотря на развитие современных гаджетов и технологий, книжная продукция довольно популярна и востребована. Следовательно, открытие книжного своп-магазина может стать прибыльным бизнесом, приносящим стабильный доход при правильной маркетинговой политике</p>

		и организации бизнеса, а также позволит освободиться от прочитанных и пылящихся на полках книг.
9.	Источники финансирования	Собственные средства; заемные средства - амортизационные отчисления, собственная прибыль предприятия, кредиторская задолженность, устойчивые пассивы, резервы запланированных платежей и расходов, отложенные доходы, краудфандинг средства.
10	Сроки реализации	24 месяца со дня утверждения проекта
11	Иное	<p>Краткое описание продукции и услуг.</p> <p>Небольшой книжный своп с широким ассортиментом книг</p> <p>В данном бизнес – плане мы рассматриваем открытие небольшого книжного свопа с широким ассортиментом книг , так как такой проект требует относительно объёма инвестиций. Создание творческого пространства с привлечением партнеров с мастер-классами на основе договора подряда.</p> <p style="text-align: center;">Книжный ассортимент:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Детская литература 2. Иностранная литература 3. Фантастика 4. Историческая литература 5. Учебная, методическая литература 6. Художественная литература 7. Периодические издания (журналы, газеты, путеводители)

Маркетинговый план

Маркетинговая кампания

Обозначим основные виды затрат, с которыми вам предстоит столкнуться в процессе реализации рекламной кампании:

1. Бюджет на контекстную рекламу — 10 000 руб.;
2. Раскрутка группы и профиля в соц.сети — 6 500 руб.;
3. Промо-листовки — 2 000 руб.
4. Оплата услуг e-mail рассылки — 3 500 руб.
5. Организация фестивалей через гранты и краудфандинг
6. Реклама на телевидении -2000 руб.

Календарный план открытия книжного своп-магазина

Этап/длительность исполнения, нед.	1 нед.	2 нед.	3 нед.	4 нед.	5 нед.	6 нед.
Регистрация ИП						
Поиск поставщиков и закупка						
Запуск рекламной кампании						
Покупка инвентаря и оборудования						
Поиск помещения						
Ремонт помещения и установка оборудования						
Поиск кадров						

Производственный план

Регистрация в государственных органах

Перед открытием книжного магазина нужно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Если говорить о системе налогообложения, то целесообразнее выбрать упрощенную с 6% налога с доходов.

При регистрации вам необходимо будет указать следующие составляющие:

-47.61 Торговля розничная книгами в специализированных магазинах. Эта группировка включает розничную торговлю книгами всех видов, но не включает розничную торговлю букинистическими или антикварными книгами;

-47.62 Торговля розничная газетами и канцелярскими товарами в специализированных магазинах. Эта группировка включает розничную торговлю офисными канцелярскими товарами, такими как ручки, карандаши, бумага и т.п., в специализированных магазинах;

Финансовый план

Поиск помещения и ремонт

Книжный магазин возможно разместить на площади 80-90 кв.м. Основное требование к помещению: высокий пешеходный трафик, отдельный вход и удобная транспортная развязка. Также в помещении должно быть минимум две комнаты: первая — зал продаж, вторая — подсобное помещение (склад) для оприходованных, но не выложенных в основной зал товаров.

Арендная плата за помещение, отвечающее таким требованиям, составит около 5600 руб./месяц. Возможно, вам придется произвести ремонт, в частности, покраску стен, замену дверей, на это придется выделить не менее 90 000 руб, но поскольку проект краудфандинговый, то эти расходы делятся на 3 части, поэтому 30000 моя доля в ремонте помещения.

Покупка необходимого оборудования и инвентаря

Для открытия книжного магазина необходимо следующее оборудование:

- Стеллажи навесные и напольные;
- Кассовые аппараты;
- Полки;
- Стулья и столы;
- Шкафы для товара на складе;
- Шкаф и стулья для подсобного помещения.

Полный список и цены можно рассмотреть в таблице ниже:

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Компьютер	1	27 000	27000
Напольный стеллаж	5	6 000	30000
Навесной стеллаж	5	2 400	12000
Стол для расстановки товара	2	1700	3400
Стул	4	800	3200
Кассовый аппарат	1	37 000	37 000
Предметы интерьера	1	10 000	10 000
Прилавок кассира	1	6 000	6 000
Витрина для канцтоваров	1	2000	2000
Сканер штрих-кода	1	2500	2500
Стеллаж для товара	1	7000	7000
Шкаф для одежды	1	5500	5500
Стол	1	3900	3900
Стеллажи для склада	1	6000	6000
Итого:			78200

Заработная плата продавца-консультанта — 13 000 руб. (оклад) +5 % с продажи для стимулирования объемов реализации. Основные требования к кандидатам на должность-совершенное знание продукции, приветливость, приятная внешность, грамотная речь, приветствуется опыт в продажах.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Продавец-консультант	13 000	2	26 000	30000
Уборщица	9 000	1	9 000	9 000
Страховые взносы			15 000	
Итого ФОТ			50000	

Организационный план

Так как книжный магазин будет работать каждый день, необходимо нанять двух продавцов-консультантов, которые будут работать по графику 2/2 с 10.00-22:30.

В обязанности продавцов-консультантов входит:

- Следить за наличием достаточного количества товара в торговом зале и при необходимости пополнять его;
- Помогать покупателям при выборе товара, давать консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине, по потребительским свойствам и особенностям товаров;
- Принимать участие в стимулировании продаж определенных видов товара, в рекламных акциях магазина;
- Осуществлять подготовку товаров к продаже: распаковку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств и т.д.
- Следить за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике (наименование товара, цена и т.д.);
- Участвовать в инвентаризации;
- Следить за остатками товаров и в случае приближения количества к минимальному порогу сообщать об этом директору;
- Разрешать спорные вопросы с покупателями в отсутствие представителей администрации.

Поиск поставщиков

Поиск надежных оптовых поставщиков книжной продукции — один из ключевых моментов в открытии книжного магазина. Так как на первых порах объемы закупки будут не очень большими, выгоднее работать с именно с поставщиками, а не напрямую с издательствами, так как последние, как правило,

устанавливают немалую величину минимального заказа книг. Поиск поставщиков целесообразнее вести в интернете, такие предприятия устанавливают систему скидок, дают ознакомиться с содержанием книги в интернет-магазине, предоставляют возможность работать по предзаказу и т.д. Кроме того, лучше запастись резервными поставщиками по каждой из групп товаров, которые смогут выручить Вас в случаях непредвиденных обстоятельств.

Поиск персонала

Ключевыми сотрудниками магазина будут: 2 продавца-консультанта, Так как большая часть персонала должна иметь четкое представление о свопе, то предполагается через соцсети объявить о поиске сотрудника, провести собеседование.

Риски

Минимальные, поскольку результат опроса, проводимый мной в соцсети показал, что из 250 опрошенных читают 200, их них молодежь (до 35 лет) 170 человек.

Книжного магазина в поселке Упорово нет, ближайшие в 40 км в г.Заводоуковск, но это не своп-магазины. Там нет перфомансов, мастер-классов.

Как и в любой другой вид бизнеса, проект открытия и работы книжного своп-магазина сопровождается определенными рисками:

— Риск снижения активности покупателей ввиду постепенного перехода с бумажных книг на электронные материалы. Для снижения риска необходимо проводить мастер-классы, фестивали, своп-вечеринки, приглашать интересных лекторов, известных людей.

— Риск повышения цен и несвоевременных поставок.

— Риск роста числа конкурентов. В этом случае целесообразно мониторить предложения конкурентов, их акции, бонусные программы и цены. Это позволит предложить конкурентные преимущества клиентам.

Эффективность и прибыльность

Социальная направленность проекта (создание новых рабочих мест, увеличение заработной платы работающих, т.д.)

Наш проект социально-значим для поселка, ведь он повысит интерес к саморазвитию, грамотность населения, объединит в своем пространстве молодежь и зрелых людей, создаст рабочие места, будут проводиться благотворительные акции, фестивали, квизы, игры, викторины.

Несмотря на развитие современных гаджетов и технологий, книжная продукция довольно популярна и востребована. Следовательно, открытие книжного своп-магазина может стать прибыльным бизнесом, приносящим стабильный доход при правильной маркетинговой политике и организации бизнеса, привлечет интерес молодежи, укрепит социально-экономическую политику Упоровского района.

Фото-подборка примерного дизайна

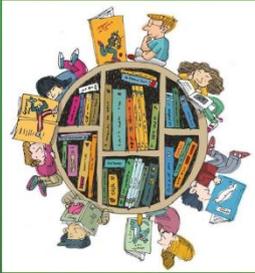


Рекламный баннер

**-15% при
оплате онлайн**

**Книжный своп-магазин
"Собеседник"**

**Читай!
Общайся!
Покупай!**



*Ты приобретешь не просто книги,
ты встретишь друзей и единомышленников,
наставников, а может и настоящую любовь!*

**Приходи к нам
МЫ
открылись**



www.yourawesomesite.tu