



МОСИГРА



Магазин настольных игр как бизнес-проект



www.mosigra.ru



С чего начать:

- Продуманный бизнес-план
- Конкретный вариант аренды помещения
- Предварительная договоренность с поставщиками или франчайзинг-партнером



Планирование доходов

- покупатели из интернета
- покупатели из клуба
- покупатели, проходящие мимо



Количество продаж



Средний чек



Торговая наценка
на уровне рынка



Маржинальность



Валовая
прибыль



Планирование расходов

Капитальные расходы

- Депозит аренды
- Комиссия агентства
- Ремонт
- Создание и наполнение сайта
- Торговое оборудование

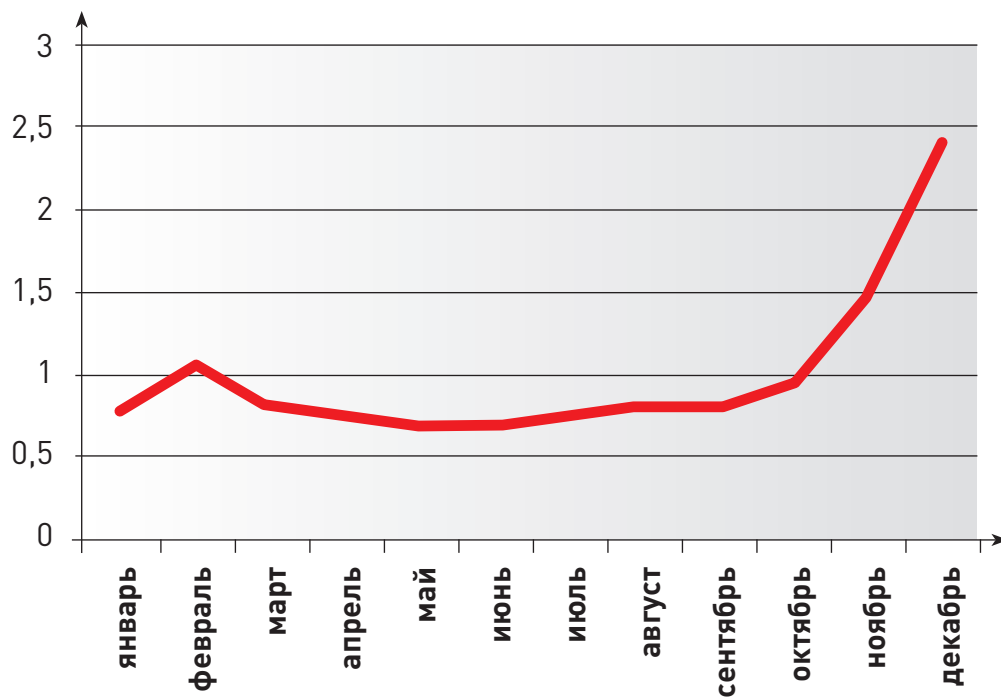
Операционные расходы

- Аренда
- ФЗП
- Закупки
- Комунальные и хоз. расходы
- Канцелярка
- Телефония и интернет
- Реклама
- Налоги
- Амортизация



Подводим итоги

Сезонность бизнеса



ВАЖНО:

Оцениваем
результаты
по итогу года





Выбор помещения:

преимущества ТЦ

- готовая к покупке аудитория
- рекламная поддержка ТЦ
- предсказуемая посещаемость
- отсутствие проблем, связанных с арендой в жилых зданиях
- безопасность
- простота согласований рекламы и остального





Выбор помещения:

преимущества Стрит-ритейла

- свободный график
- низкая ставка
- больше вариантов рекламных возможностей





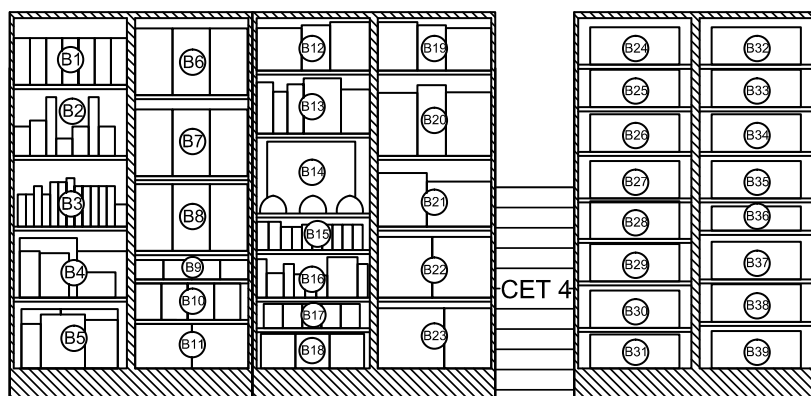
Внутреннее пространство магазина

- подбор торгового оборудования
- ККТ, информационная система, уголок потребителя
- безопасность в магазине



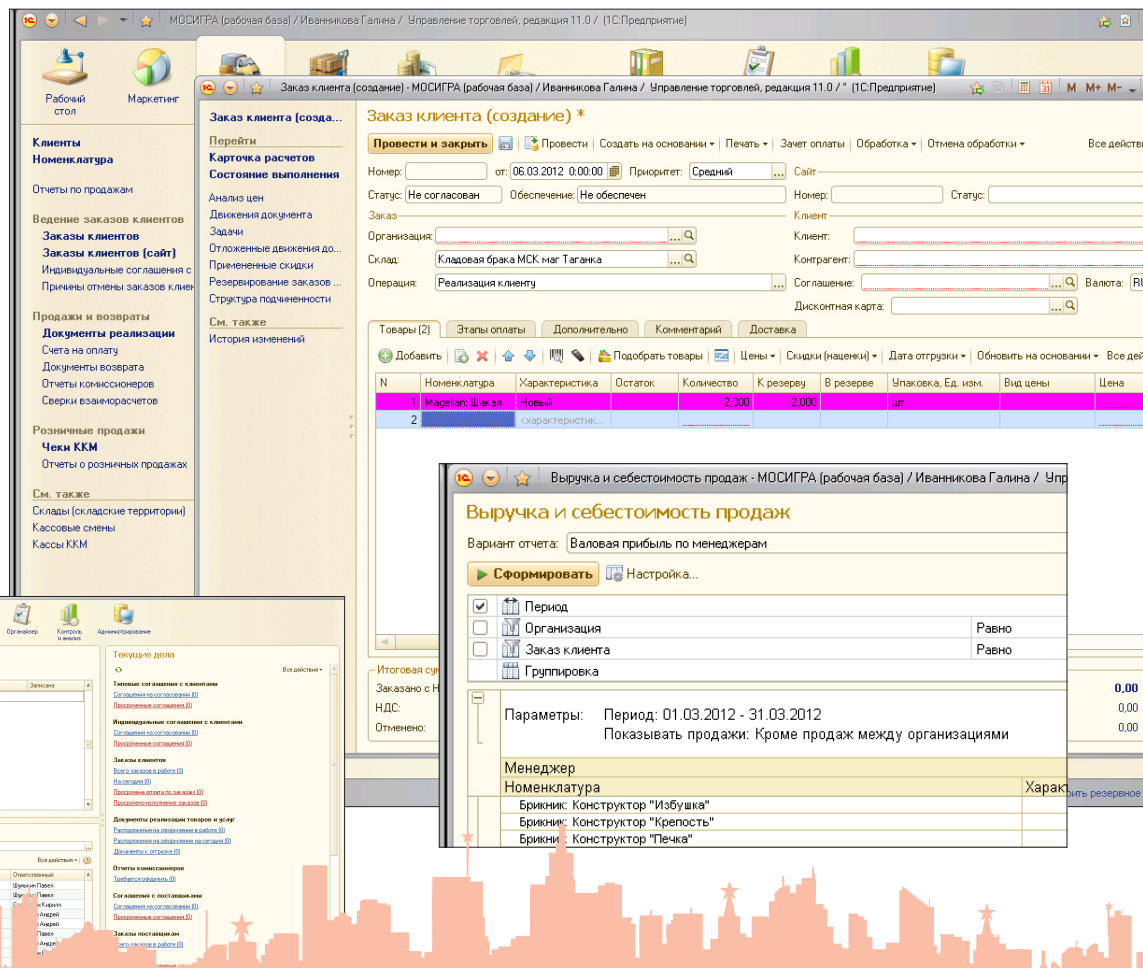
Выкладка

- деление товара на группы ABC
- деление витринного пространства
- прикассовая зона и сопутствующие товары
- обход магазина



Информационная система

- ведение продаж
- товарный учет
- аналитика
- отчеты



Заказ клиента (создание)

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Печать | Зачет оплаты | Обработка | Отмена обработки | Все действия

Номер: от 06.03.2012 0:00:00 | Приоритет: Средний | Сайт:

Статус: (Не согласован) | Обеспечение: (Не обеспечен) | Номер: | Статус: |

Заказ: | Клиент: |

Организация: | Контрагент: |

Склад: Кладовая брака МКК маг Таганка | Соглашение: | Валюта: RUB

Операция: Реализация клиенту | Дисконтная карта: |

N	Номенклатура	Характеристика	Остаток	Количество	К резерв	В резерв	Упаковка	Ед. изм.	Вид цены	Цена
1	Magellan Шкапл	Новый		2,000	2,000			шт		
2		< характеристика...								

Выручка и себестоимость продаж

Вариант отчета: Валовая прибыль по менеджерам

Сформировать | Настройка...

☒ Период | ☐ Организация | ☐ Заказ клиента | ☐ Группировка

Итоговая сумма: 0,00

НДС: 0,00

Отменено: 0,00

Параметры: Период: 01.03.2012 - 31.03.2012
Показывать продажи: Кроме продаж между организациями

Менеджер	Номенклатура	Характеристика
Бриники	Конструктор "Избушка"	
Бриники	Конструктор "Крепость"	
Бриники	Конструктор "Печка"	

Взаимодействие

Результат: | Отчетный период: | Мастер: | Группировка: |

Дата	Основное	Участники	Отчетный период
01.03.2012	открыть график продаж	ИТ Бриники Александр Владимирович	01.03.2012
01.03.2012	выполнить	ИТ Момома Наталья Александровна	01.03.2012
02.03.2012	учет на УС со скидкой	Александр Каспач	02.03.2012
02.03.2012	открыть график продаж	Анна Пилипенко	02.03.2012
02.03.2012	наблюдать	Андрей Гель	02.03.2012
06.03.2012	поискать на	ИТ Момома Наталья Александровна	06.03.2012
06.03.2012	открыть график	Ан	06.03.2012
06.03.2012	на базе загрузки	Вя	06.03.2012
06.03.2012	поискать на	ИТ Бриники Александр Владимирович	06.03.2012

Работа по франшизе

Преимущества:

- готовая (проверенная) модель бизнеса, минимизация рисков
- обучение и обмен опытом
- единый канал поставок, реклама, экономия на издержках
- известность сети
- сайт и информационная система

Недостатки:

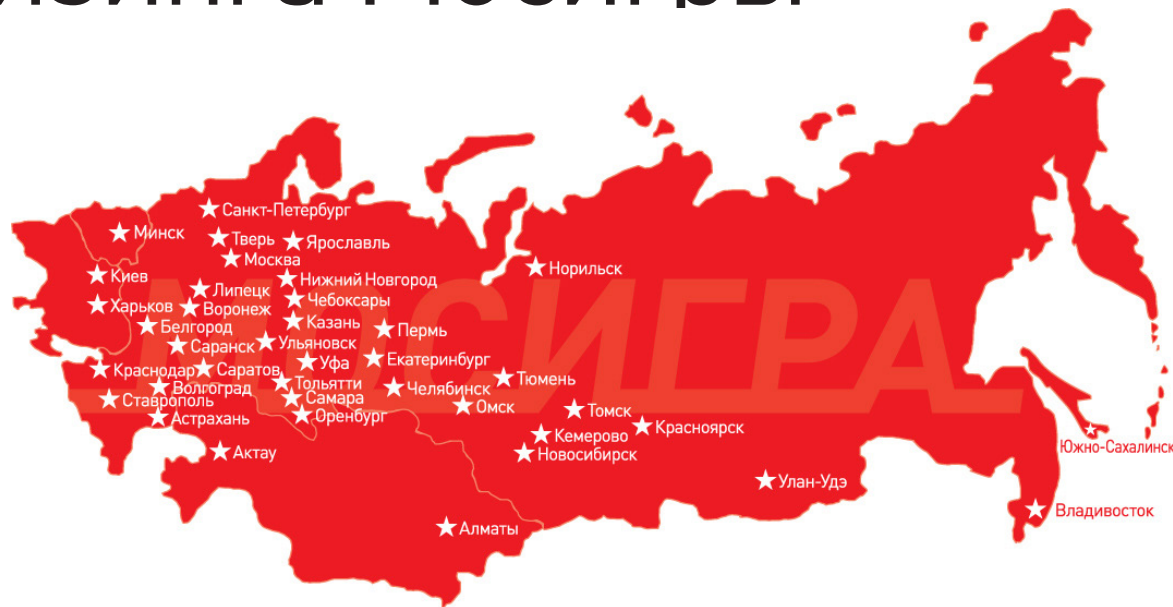
- обязанность следовать правилам и стандартам
- обязанность выполнять план и делать отчисления





Успех программы франчайзинга Мосигры

Рост сети магазинов



Отдел франчайзинга: Прохоров Константин
pk@mosigra.ru
+7 (925) 100-03-53

* план

www.mosigra.ru