Торговля кормом и другими товарами для животных может быть вполне прибыльным бизнесом. Главное, что первоначальные вложения небольшие. Основное условие успеха этого бизнеса – это удачное месторасположение торговой точки. Итак, предлагаем вам пример бизнес-плана зоомагазина.

Магазин зоотоваров: Регистрация бизнеса

Процедура открытия зоомагазина начинается с регистрации предприятия - ПБОЮЛ или ООО.

В графе "сфера деятельности" стоит записать не только розничную торговлю, но и оказание услуг населению - сюда входит консультационная деятельность, выездная торговля. Это пригодится, если покупатель захочет не просто купить аквариум, но и закажет его доставку, установку и обустройство.

Для торговли товаром, подлежащим лицензированию (живыми кормами, кормами для собак и кошек, вакцинами и др.), необходимо получать лицензию. Не требуется лицензии для продажи амуниции, аквариумов и др. Справки на животных должны быть обязательно, нужно следить за правильностью их оформления.

Магазин зоотоваров: местоположение

Второй важный момент – это месторасположение будущего зоомагазина. Главное условие, чтобы поблизости не было конкурентов. Конечно, желательно, чтобы магазин находился в проходимых местах, на пересечении транспортных или в крайнем случае пешеходных магистралей. Минимальная площадь - от 16 м2. Площадь магазина зависит от ассортимента, от чего в свою очередь зависит и выручка. Минимальная стоимость аренды начинается от 1 тыс. долларов.

Магазин зоотоваров: Ассортимент и поставщики

Минимальный стартовый капитал для открытия зоомагазина - $10-20 тыс. Окупаемость в среднем - 1,5-2 года. Ежемесячная прибыль может составить около 20 тысяч рублей при товарообороте в 90 тысяч.

Наибольшую прибыль приносят товары собачье-кошачьего ассортимента, однако здесь очень велика конкуренция. В последние 5 лет стала приносить прибыль аквариумистика. Торговля редкими рыбами, кормами, ветпрепаратами , оборудованием для аквариумов стала весьма доходным бизнесом.

Таблица зоотоваров, пользующихся повышенным спросом:

Корма для собак

Корма для кошек

Наполнитель для кошачьих туалетов

Средства от насекомых и клещей (в т.ч. ошейники)

Шампуни для животных

"Косточки" и другие лакомства, игрушки

Амуниция для собак

Переноски для кошек, клетки и др.

Что касается поставщиков, то лучше не зацикливаться на товарах одной фирмы, а покупать продукцию в разных фирмах, выбирая где дешевле цены и шире ассортимент. Владельцу магазина стоит самому ездить на переговоры с поставщиками, чтобы оценить товар и договориться о лучших условиях. Минимальная сумма , требуемая на закупку товара составит от 3 тыс. долларов.

Магазин зоотоваров: Персонал

Законом установлено, что в штате зоомагазина обязательно должен находиться ветврач.

Найти специалиста не проблема. Главное проинформировать клиентов о часах его приема. Это повысит престиж магазина и привлечет к нему дополнительных клиентов.

Кроме ветврача магазину потребуются продавцы. Желательно, чтобы их было по двое в каждую смену. Квалификация продавца имеет большое значение, он должен хорошо разбираться в продукции, которую продает, при необходимости дать совет. В среднем по городу зарплата продавца в зоомагазине - $100-170. Общий зарплатный фонд магазина (продавцы, бухгалтер, директор) составит около 1 тыс. долларов.

Иногда неплохой эффект дает когда сам владелец становится за прилавок. Это позволяет отслеживать нужды и предпочтения потребителей.

Магазин зоотоваров: Оформление магазина

Большое значение имеет оформление магазина. Когда покупатель заходит в магазин, он должен точно определить его специфику. Витрины для кошек и для собак должны быть оформлены отдельно. На стенах и прилавках обязательно должна быть представлена справочная информация, что привлечет покупателей и предупредит их вопросы. Обязательно надо выделить часть товара для дегустации. Хозяин даст попробовать своему коту или собаке и решит, покупать товар или нет.

Магазин зоотоваров: Продвижение

Продвигать свой магазин можно с помощью небольших и незатратных рекламных акций. Например, в качестве промо можно продемонстрировать новое оборудование или приспособление. Посетители смотрят, а затем покупают устройство. Таким образом хорошо продвигать оборудование для чистки аквариумов.

На этом виде бизнеса сильно сказывается сезонность. Спад продаж отмечается в летнее время и в новогодние праздники.