BIZNES PLAN - SKLEP SPORTOWY  
  
Biznesplan   
  
I. Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa:   
  
1. Podstawowe cele działalności:   
  
- źródło utrzymania rodziny,   
  
- zaspokojenie własnych ambicji,   
  
- zdobycie doświadczenia i umiejętności współpracy  
  
-rozwiniecie sklepu na ogolnopolski rynek  
  
2. Nazwa:   
  
"TopSport"  
  
3. Forma prawna:   
  
Jest to spółka cywilna, gdyż jest wygodnym i efektywnym narzędziem prowadzenia działalności gospodarczej. Składa się z 6 współpracowników.   
  
4. Dane o właścicielach:  
  
Michał Jędrzejczak, Dawid Perdas, Dominik Ćwierkiewicz, AdrianFrątczak,Paweł Krygiel, Daniel Figa  
  
tel. 694-57-96  
  
kom. 505504503  
  
e-mail: TopSport@wp.pl  
  
www: http:// sklepsportowy.firma.pl  
  
5. Przedmiot działalności:  
  
Jest to działalność handlowa.  
  
6. Lokalizacja (siedziba):  
  
Lokal wynajmowany od pan Romana Wielkiego, przy głównej ulicy 9 Stycznia 4.   
  
7. Obszar działania:   
  
Skierowany głównie dla mieszkańców Konstantynowa, jednak ze względu na położenie przy głównej ulicy, także dla przejezdnych.   
  
Naprzeciwko sklepu jest szkoła podstawowa i gimnazjum, a więc ze sklepu powinni korzystać przede wszystkim młodzi ludzie.  
  
Niedaleko też znajduje się hala sportowa oraz basen, idąc na hale trzeba przejść koło naszego sklepu wiec myślimy ,że zawodnicy jak i amatorzy sportu będą zaglądać do naszego sklepu.  
  
8. Produkty:  
  
Jako że jest to sklep sportowy z różnymi drobiazgami, sprzedawanymi towarami będą m.in.:  
  
\* z artykułów sportowych:  
- pilki do kazdego rodzaju gry  
- rękawice bramkarskie,  
- stroje,  
-rowery,  
-buty sportowe,  
-i wiele innych artykułów sportowych  
  
\* z drobiazgów:  
- zegarki,  
- odzywki,  
- antypespiranty,  
- okulary przeciwsłoneczne,  
-czepki,  
- śmieszne kartki na różne okazje  
  
Myśleliśmy także o produktach sezonowych, jak np. narty na zimę czy koła ratunkowe dla dzieci w lecie . Dodatkowo chcemy wyposażyć swój sklep w ksero-kopirke ponieważ w pobliżu znajduje się zespół szkól i nikt nie prowadzi tego typu usług.  
  
II. Analiza rynku i plan marketingowy:   
  
1. Podmioty działające w branży, w tym główni konkurenci  
  
Firma działa na rynku o niewielkiej konkurencji. W Konstantynowie nie powstało jeszcze zbyt wiele firm o podobnej branży. Spośród sklepów konkurencyjnych należy wymienić takie firmy jak : "Bicykl","Torbers"  
  
Mocne i słabe strony konkurencji:  
  
a) "Bicykl"  
  
Mocne strony :  
  
\* wysoka jakość oferowanych usług  
\* sprawne zarządzanie   
\*dobra sytuacja finansowa  
\*dobra reputacja firmy  
  
Słabe strony :   
\* mała powierzchnia lokalu  
\* wysokie ceny  
\*brzydki budynek  
  
b) "Torbers"  
  
Mocne strony :  
  
\*konkurencyjne ceny  
\*Dobra jakość oferowanych usług  
\*ciekawe pomysły  
  
Słabe strony :  
  
\*słaba sytuacja finansowa  
\*niemiła obsługa   
\*rzadkie zmiany w wyposażeniu   
  
2. Odbiorcy  
  
Chcielibyśmy docierać do wszystkich. Jednak głównie nastawiamy się na dzieci i młodzież (znajdująca się naprzeciwko szkoła), jak i na osoby chodzące na hale i basen. Także kobiety częściej kupują prezenty, a u nas będą mogły znaleźć to czego potrzebują, dla swoich mężów.  
  
3. Ceny oferowanych dóbr i usług  
  
Stosunkowo niskie ceny, upusty cenowe dla stałych klientów i przy kupnie powyżej 150zł.,  
  
Wydaje nam się, że marża początkowo 30% (aby zachęcić klientów), a w późniejszym czasie (ok. pół roku) do 50 % będzie odpowiednia.   
  
4. Dystrybucja  
  
Korzystna lokalizacja firmy, duży wybór artykułów. Artykuły będziemy kupować w hurtowni w Gdańsku Wrzeszczu, oraz Będziemy sprowadzać z poza kraju: Austria, Holandia ,Niemcy, tam są bardzo korzystne ceny.   
  
5. Promocja  
  
- umieszczenie reklamy w lokalnej prasie, tzn. "43Bis" "Expres"  
  
- ulotki informacyjne,  
  
- plakaty reklamowe, m.in. na przystankach, w szkołach na basenie, na hali  
  
- przy zakupie powyżej 150zł. niespodzianka,  
  
- gratisy takie jak np. Długopisy z logiem sklepu, Film DVD o reprezentacji Polski.   
  
  
III. Struktura organizacyjna i plan zatrudnienia  
  
  
1. Kadra zarządzająca  
  
Jan Kowalski, Adam Nowak, Anna Kamńska  
  
  
2. Plan kadrowy i schemat organizacyjny  
  
Właściciele . Sprzedawać będziemy na zmianę, w sklepie zawsze muszą być 3 osoby.  
  
A także po pewnym czasie zatrudnimy 2 sprzedawczynie i jednego ochroniarza.  
  
  
IV. Plan techniczny (działalności operacyjnej)  
  
  
1. Nakłady inwestycyjne  
  
- zakup środków potrzebnych doprowadzenia lokalu do schludnego wyglądu, tj. farb do pomalowania ścian i sufitu, paneli podłogowych.  
  
- zakup wyposażenia, tj. szafek i półek potrzebnych do wystawienia towaru, szklanej lady,  
  
- zakup towaru.  
  
2. Źródła finansowania inwestycji  
  
- oszczędności własne - ok. 30tyś. zł.,  
  
- kredyt bankowy - ok. 20tyś. zł.  
  
  
3. Zaopatrzenie w artykuły  
  
  
Artykuły będziemy kupować w hurtowni w Gdańsku Wrzeszczu, Ausrtii, Holandii, i w Niemczech  
  
  
V. Plan finansowy  
  
1. Przychody  
  
Przychody ze sprzedaży towaru. Szacowane na ok. 23tyś. miesięcznie:  
  
- towary przy marży 30% - ok. 8 tyś.  
  
- ksero ok. 500 zł.,  
  
- kosmetyki ok. 200 zł.  
  
2. Koszty  
  
nakłady inwestycyjne:  
  
- zakup środków ok. 5 tyś zł  
  
- zakup wyposażenia ok. 4 tyś.,  
  
- zakup towaru ok. 37 tyś,  
  
łącznie ok. 46 tyś  
  
  
promocja:  
  
- Do roznoszenia ulotek zatrudnimy conajmniej 2 młode osoby. ok. 100 zł miesięcznie  
  
- umieszczenie reklamy w lokalnej prasie ok. 400zł przez 2 miesiące,  
  
- gratisy ok. 80zł. miesięcznie,  
  
łącznie ok. 580zł. przez pierwsze miesiące, a potem ok. 300zł miesięcznie,  
  
-dzierżawa lokalu ok. 950 zł. miesięcznie,  
  
-opłaty za prąd i wodę ok. 300zł miesięcznie  
  
Na początku wysokie lecz później coraz niższe...  
  
  
3. Zysk  
  
Zysk wynosi ok. 12tyś zł. w zależności od miesiąca. Wydaje nam się ze przez cały rok będą takie zyski, ponieważ w zimę ludzie będą kupować sprzęt zimowy (narty,wiazania,deski snowbordowe.itp) a lato będą kupować sprzęt do pływania.  
  
  
CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI WEWNĘTRZNE  
  
  
SZANSE SILNE STRONY  
  
Zainteresowania ze strony ludzi, czyli dobre przyjęcie firmy na rynku i Dobra lokalizacja  
  
i Współpraca z innymi firmami, wymiana doświadczeń Wszechstronna promocja  
  
ZAGROŻENIA SŁABE STRONY  
  
Brak zainteresowania ze strony ludzi   
  
Pojawienie się w przyszłości silnej konkurencji i Dość Duża konkuręcja  
  
Analizując szanse powodzenia i ryzyka doszliśmy do wniosku, że możemy spróbować założyć taką firmę. Choć jest ryzyko, że firma może nie przyjąć się na rynku to naszym dużym plusem jest to, że jednak nasz lokal znajdowałby się przy głównej ulicy. Jeżeli ludzie dobrze przyjmą "TopSport" na Konstntynowskim ryku to mamy szanse zaistnieć nawet na ogólnopolskim rynku i w przyszłości rozwinąć naszą działalność.