

МАГАЗИН «АВТОПОЛКА»

ПОШАГОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

Данное пособие предназначено для начинающих предпринимателей, которые решили построить свой бизнес по продаже автозапчастей став региональным представителем сети АВТОПОЛКА. Бизнес-план — это дорожная карта, программа действий на ближайшее будущее, которая описывает этапы развития бизнеса и все, что для этого необходимо.

От планирования зависит, как быстро сможет новый партнер завоевать свое лидирующее место на рынке, как он будет справляться с трудностями и насколько успешной будет его деятельность в последующем.



Немного объективной информации

Объем рынка интернет-торговли в России показывает ежегодный прирост от 20% до 30%, в зависимости от экономической ситуации в тот или иной период и в прошлом году превысил отметку в 800 млрд. рублей. По прогнозам всевозможных экспертов, в России в ближайшей перспективе, а именно 5-7 лет, прирост рынка интернет-торговли сохранится на уровне 30%.

Доля продаж автозапчастей через интернет составляет 10% от общего объема, с ежегодным средним приростом в 30% и находится на четвертом месте в общей структуре рынка интернет-торговли. Помимо всего прочего, такой прирост обусловлен возрастающим нежеланием покупателей тратить личное время на поиск необходимых запчастей, посещая обычные розничные «кирпичные» магазины, что актуально не только для крупных городов миллионников, но и для городов среднего размера.

Учитывая вышеизложенное, становится очевидным, что будущее за интернет-торговлей и организация своего бизнеса по продаже автозапчастей посредством интернет-магазина выглядит более чем перспективным.

С чего следует начать

Для примера мы разработаем проект открытия небольшого регионального магазина по продаже автозапчастей с планируемым достижением месячного оборота от пятисот тысяч до 1 млн. рублей. В самом начале необходимо разбить весь бизнес-проект на составляющие, постараться подробно расписать их, определить затраты, а в конце произвести расчет всей экономики данного проекта.

Для реалистичности расчетов в данном примере мы будем ориентироваться на город «Х» с населением 500 тысяч человек.

Выделяем основные составляющие проекта:

1. Выбор основных направлений развития продаж.
2. Поставщики запчастей: выбор, критерии отбора.
3. Организационно правовая форма предприятия, налогообложение, бухгалтерия.
4. Месторасположение точки выдачи и коммуникации.
5. Программное обеспечение для магазина автозапчастей
6. Персонал: заработная плата и график работы.
7. Организация документооборота в магазине.

1. ВЫБОР ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ

Основная схема работы многих начинающих магазинов – это поставка запчастей клиентам на заказ с направленностью на определенную марку автомобилей или на определенный тип запчастей, например продажа кузовных деталей. Предлагаем также следовать данной схеме, однако, при этом, основной упор не делать на какую-то определенную группу товаров, бренд или марку/марки автомобилей, как это делают другие. Работая в сети Автополка, партнер имеет преимущество над другими магазинами, так как имеет выход на всех крупных Российских и зарубежных поставщиков, предлагающих абсолютно все группы товаров и на любые марки легковых автомобилей, коммерческого транспорта и мототехники.

Также партнер имеет возможность подключать местных поставщиков и производителей, тем самым представляя клиентам эти товары как собственное наличие на местном складе с выдачей заказа в тот же день, такие товары размещаются на сайте в отдельно выделенном блоке, акцентируя внимание клиентов, в первую очередь, именно на данные группы товаров.

Например, в городе «Х» или в ближайшем городе, откуда можно осуществить быструю и дешевую доставку товара до «Х», есть крупный дилер по аккумуляторным батареям со своим регулярно пополняемым складом. Значит, стоит рассмотреть вариант продвижения его товара через свой интернет-магазин, получая при этом большой доход, и не оставляя при этом торговлю другими товарами и брендами. Наличие склада в городе «Х» даст вам возможность быстрой доставки необходимого товара клиенту интернет-магазина.

Определение прибыли

РАСЧЕТНЫЙ ПРИМЕР

Оптовая стоимость крыла на автомобиль Ford Focus 2 с артикулом FD0610160-3R00

1500 р.

Оптовая стоимость масляного фильтра OC1051 для того же авто

300 р.

Розничная стоимость FD0610160-3R00

1950 р.

Розничная стоимость масляного фильтра OC1051

390 р.

Прибыль (не чистая) составляет 450 рублей при наценке в 30%.

Мы получаем прибыль в 90 рублей при той же наценке в 30%

Основная прибыль магазина определяется коэффициентом установленной наценки, работая в сети АВТОПОЛКА партнер получает максимально низкие оптовые цены, что позволяет устанавливать самостоятельную наценку в 20-30% и при этом конкурировать с другими магазинами в регионе (в отдаленных регионах, например в Сибири, наценка устанавливается гораздо выше, от 50%).

Таким образом, при единичном заказе клиента на сумму в 10 000 руб. и при наценке 30%, не сложно посчитать прибыль, которая составит 3 000 руб.

2. ПОСТАВЩИКИ ЗАПЧАСТЕЙ: ВЫБОР, КРИТЕРИИ ОТБОРА

АВТОПОЛКА предоставляет своим представительствам полный список региональных поставщиков, а также список крупных компаний и сетей для дальнейшего сотрудничества и использования их также в качестве поставщиков. Более 50 компаний поставщиков уже интегрированы в интернет-магазин.

Учитывая выбранные в предыдущем пункте направления развития, в первую очередь необходимо найти поставщика с собственным складом в вашем городе, который обеспечит интернет-магазину быструю доставку «локомотивного» товара. Идеальная ситуация, если подобных поставщиков запчастей будет более двух компаний.

Таким образом, для начала работы хватит двух-трех метных поставщиков с быстрой доставкой и федеральных, которые уже будут подключены от АВТОПОЛКА

Критерии отбора региональных поставщиков

ЦЕНА

Обычно у каждого поставщика внедрена своя система скидок, привязанная к объему закупок товара клиентами. Компании, которые предоставляет АВТОПОЛКА уже установили для вас максимальную скидку, но подключая местных, не известных поставщиков могут возникнуть проблемы с получением интересных вам оптовых цен. Ваша задача найти такого поставщика, который идет навстречу новым партнерам и предоставляет на определенный период (от 3 до 6 месяцев) максимальную скидку для стимулирования развития.

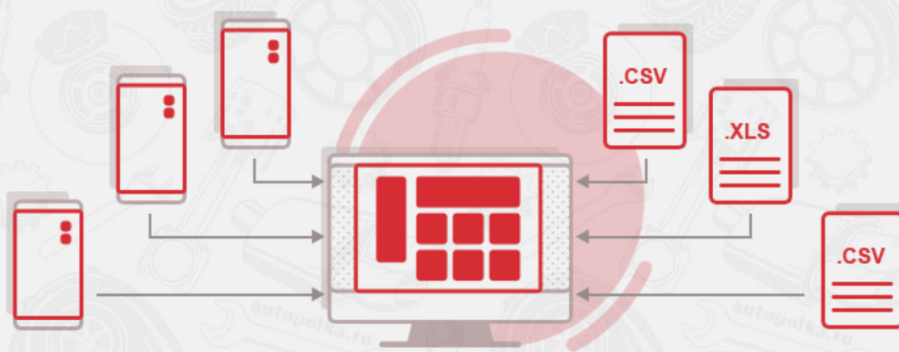
ДОСТАВКА

В настоящее время большинство поставщиков привозят товар своим клиентам до указанного ими адреса, при этом на стоимость заказанного товара это не влияет. То есть, приветствуются поставщики, у которых доставка товара до своего оптового клиента бесплатна.

ВОЗВРАТ ТОВАРА

Есть такой термин – неликвид. В нашем случае под данным термином понимается запчасть, которая была ошибочно заказана у поставщика вами или вашим менеджером, или по каким-то причинам не подошедшая вашему клиенту. Такие запчасти складываются в магазине, замораживая часть оборотных средств. Таким образом, очень желательно, чтобы в договоре с вашим региональным поставщиком была предусмотрен пункт по возврату подобного товара, хотя бы за минусом какого-либо дисконта. Например, вы заказали у поставщика запчасть за 1000 рублей, она не подошла вашему клиенту и поставщик готов забрать у вас эту запчасть обратно, но за вычетом дисконта в 10% за транспортные расходы. Таким образом, вам вернут 900 рублей, которые можно пустить в оборот на закуп ликвидного товара и отбить потери при возврате товара поставщику.

Если же вам не удастся по каким-либо причинам вернуть зависшую запчасть обратно поставщику (бывает очень редко), то всегда можно будет воспользоваться сервисом Мультисклад в Клубе продавцов автозапчастей АВТОПОЛКА. Данный сервис как раз и предназначен для распродажи неликвидных остатков склада автозапчастей среди всех действующих представительств сети АВТОПОЛКА. Неликвид подгружается на все магазины и виден клиентам во всех регионах присутствия.



В системе АВТОПОЛКА интегрировано большое количество поставщиков как федерального, так и регионального уровня. Это позволит подключать склады поставщиков к вашему интернет-магазину через web-сервис в режиме онлайн и настраивать необходимую наценку. Таким образом клиенты вашего интернет-магазина будут видеть склады поставщиков как ваши собственные. Складские остатки поставщиков, которые не имеют web-сервиса вы сможете подгружать в свой интернет-магазин в виде прайс-листов.

Все действия по подгрузке прайс-листов или настройке вебсервисов мы берем на себя и не требуем с партнеров оплату за выполняемые работы по подключению.

3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, БУХГАЛТЕРИЯ

Учитывая изначально поставленную задачу - открытие регионального интернет-магазина со стационарным, небольшим магазином или точкой выдачи товара, клиентами которого будут физические лица, самым оптимальным выбором формы собственности для вас будет ИП.

Организационно правовая форма

Почему выгоднее ИП, а не ООО:

1. Индивидуальный предприниматель сразу может тратить свой доход и распоряжаться денежными средствами на счете как хочет, без дополнительных налогов.
2. Для ООО существует обязанность ведения бухгалтерского учета в полном объеме, т.е. отражения всех хозяйственных операций в бухгалтерском учете. Вести самостоятельно учет в ООО практически нереально, необходим бухгалтер с определенной квалификацией, ИП может вести необходимый учет самостоятельно, что снижает его расходы. Помимо этого, учредители ООО, если хотят распределить полученную прибыль, должны заплатить с чистой прибыли (это разница между полученными доходами и осуществленными расходами) налог на дивиденды в сумме 18%. Дивиденды могут быть получены по решению учредителей. Решение может приниматься не чаще чем раз в квартал, выплаты могут быть ежемесячно, еженедельно.
3. В ИП не обязательно вести бухгалтерский учет - сдавать баланс и отчет о прибылях и убытках. Однако, кассовую книгу ИП вести обязаны. (освобождены от ведения кассовой книги только предприниматели, ведущие книгу учета доходов и расходов).
4. Если у вас нет работников, и вы один в своем ИП, то нет необходимости сдавать ежемесячные (с 2016 года) отчеты в пенсионный фонд и фонд соцстрахования.
5. Стоимость регистрации ИП примерно 3800 рублей, регистрация ООО в районе 15000 рублей + уставной капитал не менее 10 000 рублей.
6. Низкая административная ответственность, максимальный штраф может быть 50 000 рублей, а в ООО - 1 000 000 рублей. Из минусов стоит отметить, что индивидуальный предприниматель несет ответственность по обязательствам всем своим имуществом, однако, необходимо помнить, что не все имущество может быть передано в счет оплаты долгов: не подлежит взысканию жилье, земельный участок под ним, если оно является единственным пригодным для жилья. ИП может быть только одним владельцем бизнеса, что не совсем удобно при совместном бизнесе.

Если вы планируете вести бизнес совместно с партнерами, то вариант ИП для вас не подходит, только ООО, в котором можно выделить долю каждого участника.

Ну и можно еще отметить вопрос имиджа - некоторые считают что ООО более солидно для компании, чем ИП, но регулярно переплачивать за пресловутый имидж на стадии стартапа не целесообразно. К тому же всегда можно зарегистрировать ООО в дальнейшем, по мере успешного развития своего бизнеса по продаже автозапчастей.

Регистрация ИП производится по месту постоянной прописки в налоговой службе. Пакет документов для регистрации ИП следующий: паспорт и ксерокопии всех его страниц, квитанция об оплате госпошлины, копия свидетельства ИНН, заявления на регистрацию ИП и применении какой-либо системы налогообложения, о которых будет написано ниже. После регистрации необходимо открыть расчетный счет в банке (для взаиморасчета с организациями работающих по безналу) и фактически можно приступать к работе.

Коды КВЭД для регистрации ИП

45.32	•	Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
Дополнительные виды деятельности (8)		
47.9	•	Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков
47.19	•	Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах
45.3	•	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
45.31.2	•	Деятельность агентов по оптовой торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
47.91.2	•	Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи информационно-коммуникационной сети Интернет
47.91.3	•	Торговля розничная через Интернет-аукционы
47.91.4	•	Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи телевидения, радио, телефона
96.09	•	Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки

Расходы на открытие ИП

- Госпошлина 800 р.
- Изготовление печати (необязательно) 500 р.
- Услуги нотариуса (если подаете не лично) 1 000 р.
- Открытие расчетного счета 1 500 р.

ИТОГО: 3 800 рублей.

БУХГАЛТЕРИЯ



Перед любым начинающим предпринимателем в определенный момент организации бизнеса встанет вопрос ведения бухгалтерии своей компании, Нужно определить кто будет рассчитывать налоги и взносы, а также зарплату сотрудникам, принимать и увольнять сотрудников компании, формировать и отправлять отчетность и многое другое.

Кто-то в целях экономии расходов решается сам контролировать данный процесс, другие решают нанять в штат бухгалтера, а некоторые отдают свою бухгалтерию на аутсорсинг фрилансерам или сторонним организациям.

Популярность последнего варианта ведения бухгалтерии с каждым годом набирает обороты. При этом уже появились серьезные компании с солидным послужным списком действующих клиентов и доступными тарифами на оказание бухгалтерских услуг дистанционно посредством интернет-сервиса.

4. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ТОЧКИ ВЫДАЧИ И КОММУНИКАЦИИ

Для выбора местоположения магазина, а точнее точки приема заказов и выдачи товара, вам следует руководствоваться в первую очередь тем, что витрина вашего магазина находится в интернете, откуда вы и будете получать основную долю покупателей. Это значит при выборе помещения главным критерием должна быть доступность подъезда, чтобы клиент мог легко добраться на автомобиле или на общественном транспорте, чтобы сделать заказ или забрать товар.

Так как у нас интернет-магазин, то расположение точки выдачи не обязательно на первой (красной) линии – это значительно экономит арендную плату. Допускается размещение в цокольном помещении с

прямым доступом к выходу на улицу.

Размер помещения может не превышать 20 м.кв, из которых 5 м.кв необходимо будет отвести под торговую площадь, остальную разделить на рабочую зону менеджеров и складское помещение.

Один из самых важных вопросов при выборе местоположения магазина – это наличие надежного высокоскоростного интернета или возможности его подключения. Это обусловлено спецификой вашего бизнеса, в первую очередь связанного с интернетом.

Арендная плата за такое помещение будет порядка 500 рублей за 1 м.кв. Если брать помещение в 20 м.кв, то абонентская плата составит 10 000 рублей в месяц. Надо сразу учесть, что подавляющее большинство арендодателей требует еще залоговый платеж в размере месячного размера арендной платы. Этот залог возвращается арендодателем после расторжения договора аренды, если у него не будет претензий к арендатору. То есть нужно приготовить 20 000 рублей для платежа.

Мебель для магазина

Мебель для своего магазина вы можете подобрать на ресурсах по распродаже товаров. То есть рекомендуем поискать мебель и оборудование для вашего магазина бывшее в употреблении. Так как на стадии стартапа нет нужды переплачивать лишние денежные средства, лучше будет пустить их на раскручивание своего бренда.

Самый простой вариант б.у. меблирования магазина с ценами, взятыми с торговых предложений, включает в себя:

1. Рабочие столы менеджеров – 2 штуки *1000 руб = 2000 руб.
2. Тумбочки для столов менеджеров – 2 штуки*500 руб = 1000 руб.
3. Полка для документов – 1 штука*1000руб = 1000 руб.
4. Шкаф или вешалка для одежды – 1 штука*1500 = 1500 руб.
5. Кресла для менеджеров – 2 штуки*500 руб = 1000 руб.
6. Стулья для посетителей – 2 штуки*250руб = 500 руб.
7. Стол под принтер или МФУ – 1 штука*1000 руб = 1000 руб.
8. Стеллажи для товара (2000x1500x510) – 3 штук*500 руб = 1500 руб.

ИТОГО: 10 500 рублей

данная сумма далеко не точная, так как у большинства уже имеется мебель и др.

Оргтехника и компьютеры

Компьютеры и оргтехнику в принципе можно также подобрать бывшую в употреблении. Правда в отличие от мебели существует риск ее поломки. Однако разница в цене между оргтехникой б/у и новой такова, что она перекрывает все риски, связанные с возможным выходом её из строя.

Примерный список необходимой техники в магазине:

1. Компьютеры, мониторы, комплекты мышка+клавиатура – 2 штуки*15 000 руб = 30 000 руб.
2. Многофункциональное устройство – 1 штука *5 000 руб = 5 000 руб.
3. Wi-Fi роутер – 1 штука*1 000 руб = 1 000 руб.
4. IP-шлюз для телефонии – 1 штука*2000 рублей = 2 000 руб.
5. Телефон звонилка – 2 штуки*1 000 руб = 2 000 руб.
6. Кабели и коннекторы и другие материалы примерно 1 000 руб.

ИТОГО: 41 000 рублей

данная сумма далеко не точная, так как у большинства уже имеется и компьютер, принтер и др.

ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ



Выбор провайдера и стоимость услуг зависит от региона, в котором планируется открытие магазина. К тому же тарифы за интернет сильно отличаются для физических лиц и юридических, причем в несколько раз. Главный критерий – это стабильная связь. Поэтому при выборе провайдера лучше обратить внимание на качество предоставляемых услуг, чем на стоимость.

5. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ

Выбор программы для ведения торговли и склада

Наиболее распространенными программными продуктами для ведения учета склада и торговли являются решения от компании 1С. Компания выпускает большое количество учетных программ для всевозможных отраслей бизнеса. Существует программа и для бизнеса по продаже автозапчастей – 1С:Розница.

Стоимость покупки специализированного пакета для розничной торговли автозапчастями будет составлять порядка 26 000 рублей, к тому же необходимо будет предусмотреть расходы на наем администратора по обслуживанию данной программы на аутсорсинг, который будет обходиться вам от 5000 рублей в месяц.

Существует другой путь, который на наш взгляд наиболее привлекателен для организации бизнеса по продаже автозапчастей через интернет-магазин – это использование онлайн решений для ведения складского учета. В сети уже существует достаточно предложений от компаний, предлагающие облачный сервис, включающий в себя розничную торговлю, работу с клиентской базой, ведение складского учета, контроль финансов и печать документов. Стоимость таких услуг в оптимальном тарифе может не превышать 1000 рублей в месяц без каких-либо начальных платежей за использование.

Самый бюджетный вариант – это использование возможностей самой системы autopolka.ru, где также предусмотрен функционал для работы с клиентской базой, заказами клиентов, ведения финансового контроля, а также печати закрывающих документов для клиента и бухгалтерии.

Все это входит в единую абонентскую плату и доступно любому клиенту с самого начала использования движка autopolka.ru для своего интернет-магазина по продаже автозапчастей. Более подробно о данных возможностях системы вас проконсультируют специалисты компании.

Каталоги подбора запчастей для работы

Для грамотного подбора запчастей клиентам, а также для проверки поступивших заказов в интернет-магазине, необходимо будет использовать профессиональные оригинальные каталоги подбора запчастей для иномарок.

Разработкой данных решений занимаются многие компании, которые легко найти в интернете. Они предоставляют удаленный доступ к сборнику каталогов, которые обычно имеют текущую точку актуальности обновления и дают максимально точные данные при поиске оригинального артикула необходимой детали.

Доступ обычно предоставляется за абонентскую плату, которая составляет порядка 2000 рублей в месяц за одно рабочее место.

ДИЛЕРСКИЕ КАТАЛОГИ ДЛЯ ПОДБОРА



В систему АВТОПОЛКА уже внедрены решения по подбору автозапчастей в рамках ежемесячной абонентской платы, а также предлагаются профессиональные дилерские каталоги по подбору оригинальных и неоригинальных запчастей от компании партнера, которые подключаются дополнительно, за отдельную плату, но по цене гораздо ниже, чем предлагают другие компании и составляет 800 руб. в месяц.

6. ПЕРСОНАЛ: ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ГРАФИК РАБОТЫ

Подбор наёмного персонала – это наиболее важная и ответственная часть организации бизнеса по продаже автозапчастей для иномарок. Обычно бизнес решают открывать группа единомышленников, которые готовы сами работать в своем предприятии в качестве продавцов, складских работников и так далее. Часто группа единомышленников состоит из двух человек. Здесь возьмем вариант, когда предприниматель, он же владелец магазина (работает также менеджером и кладовщиком) нанимает себе в помощь продавца автозапчастей.

Конечно, на первом этапе, когда клиентов либо нет совсем, либо их такое количество, что предприниматель в силах обслужить их сам, нет смысла брать еще кого-то. Дело в том, что вам либо придется какое-то время просто платить зарплату работнику из своего стартового бюджета, так как прибыли еще нет, либо работник очень быстро уволится, не видя возможности заработать.

Принимать решение о приеме на работу продавца нужно по достижении месячного оборота в 500 000 рублей при средней наценке на товар в 25%. Новый работник позволит вам, помимо всего прочего, уделять больше времени развитию своего основного инструмента по привлечению клиентов – интернет-магазина.

Нужно учитывать, что для приема на работу нужен специалист, который сразу включится в процесс и начнет приносить компании прибыль.

Критерии подбора продавца в магазин:

Желательно автомобильное или просто техническое образование, а также хорошее знание устройства автомобилей.

Умение пользоваться электронными каталогами подбора запчастей на различные автомобили иностранного производства.

Желателен опыт работы в данной сфере деятельности, особенно в вашем регионе, так как кандидат уже будет иметь представление как работать с местными поставщиками и клиентами.

Возраст. Обратите внимание на кандидатов возрастом старше 40 лет. Это обусловлено тем, что в данном возрасте люди более ответственные и

исполнительные и на них можно положиться, если конечно без вредных привычек, которые могут влиять на ваш бизнес негативным образом. При размещении вакансии возраст устанавливать запрещено из-за соображений дискриминации, поэтому наше утверждение носит рекомендательный характер, основанный на личном опыте организации подобного бизнеса. Наличие автомобиля приветствуется, так как возможно вам захочется внедрить услугу доставки товара до клиента, и вы сможете предложить вашему продавцу взять это направление в качестве подработки в нерабочее время. Критерии подбора продавца в магазин:

К сожалению найти продавца, полностью соответствующего указанным критериям будет очень сложно, но возможно. Главное не стать кузницей кадров для других предприятий. Это когда к вам приходят неопытные кандидаты, вы их всему обучаете, они получают необходимую практику и уходят работать в другие компании. Возможно, стоит рассмотреть регламентирование таких вариантов, посредством внесения специальных условий в трудовом договоре с будущим работником. Этот вопрос вам нужно уточнить у юристов. В любом случае, если вам понравился кандидат, то сначала рекомендуем заключить с ним договор на 2 месяца, в виде испытательного срока. За это время будет понятно, что он из себя представляет и подходит ли он для вашего бизнеса.

Мотивация продавца

В определении мотивации продавца надо ориентироваться, что один среднестатистический продавец может свободно торговать на 500 000 рублей запчастей в розницу. То есть в его работу входит консультация клиентов, подбор запчастей, формирование заказа клиенту, заказ товара и взаимодействие с поставщиком по доставке, оприходование, выдача клиенту, а также проведение финансовых операций с клиентом.

При приеме на работу продавца мотивировать его можно, предложив схему оплаты оклад + процент от продаж. При этом оклад должен входить в процентную составляющую, но являться фиксированным по результатам работы за месяц. Самым оптимальным мотивационным процентом для развития будет 4%, при окладной части в 10 000 рублей.

В дальнейшем необходимо будет выставлять планы по продажам на каждый месяц продавцу и сделать плавающим мотивационный процент, в зависимости от исполнения плановых показателей.

Например, при исполнении плана на 90% процент составит 3,5%, при перевыполнении плана на 10% процент составит 4,5%. Это даст продавцам дополнительный стимул для повышения продаж. При этом желательно выставлять реальные планы, заранее согласованные с продавцами.

Не стоит забывать от том, что с каждой зарплаты продавца вашей бухгалтерии необходимо будет начислить и произвести всевозможные социально-пенсионные отчисления в различные государственные фонды на сумму, составляющую около 33% от общей суммы выплат.

График работы магазина

График работы магазина на первое время подойдет с охватом будних дней, по времени с 9 утра до 7 вечера, а также можно брать субботний день, как дежурный, с 10 до 14 часов. Этого будет вполне достаточно. В дальнейшем по мере роста оборотов, доходов, а также штата работников магазина необходимо будет стремиться выходить на каждодневный график работы с 9 до 20.

Важно учесть, что интернет-магазин даст вам возможность продлить «рабочий день» вашего магазина практически до круглосуточного, так как заявки клиентов в интернет-магазине на платформе АВТОПОЛКА принимаются в автоматическом режиме, главное не забывать их обрабатывать.



Принимая решение о занятии бизнесом, полезно иметь в виду следующее:

- 1. Не следует настраивать себя на быстрый успех, иначе вас ожидают большие разочарования: трудностей окажется во много раз больше, чем вы предполагаете.**
- 2. Цели деятельности должны быть конкретны и достижимы**
- 3. Зарядитесь оптимизмом, помните – большинство бизнесменов процветают.**

7. ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В МАГАЗИНЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ

При организации торговли в магазине автозапчастей важным фактором является правильность и точность ведения документации. Пакет документов, которыми необходимо будет обмениваться с клиентами и поставщиками не так уж и велик, поэтому рекомендуем вам сразу же наладить документооборот, чтобы порядок в документах был вашей хорошей привычкой. Под каждый вид документов необходимо завести отдельную папку, которые будут находиться в магазине, чтобы можно было в любой момент поднять историю торговых взаимоотношений как с клиентом, так и с поставщиками товара.

Какие документы необходимо сохранять себе:

1. Заказ клиента с его подписью, распечатанный из базы интернет-магазина системы autopolka.ru.
2. Товарный чек с подписью клиента (если это физическое лицо) под строками, что товар получен вовремя и в срок, а также что клиент не имеет претензий. Формируется из базы интернет-магазина системы autopolka.ru.
3. Товарная накладная ТОРГ-12 (если клиент юридическое лицо) с подписью клиента о получении товара с печатью его организации, либо с приложением доверенности на клиента, как представителя организации. Формируется из базы интернет-магазина системы autopolka.ru.
4. Если клиент желает вернуть полученную им запчасть по какой-либо причине, то с него необходимо получить заявление на возврат денежных средств за возвращаемый им товар с указанием причины возврата. Данное заявление пишется от руки в свободной форме с обязательным указанием паспортных данных клиента. Для упрощения процедуры рекомендуем подготовить для клиентов бланки возврата и держать некоторое количество в магазине.
5. Накладные и счет фактуры на поступление товара от ваших поставщиков с обязательной подписью представителя вашей организации в получении товара.
6. Договора с вашими поставщиками автозапчастей.

Обращаем ваше внимание, что в заказе покупателя вам необходимо обязательно прописать условия поставки запчасти на заказ клиенту, с которыми последний должен ознакомиться и расписаться.

Как и любой предприниматель, занимающийся розничной торговлей, вы столкнетесь с покупателями, которые не совсем добросовестно относятся к совершаемой между вами сделке по поставке автозапчастей. То есть будут пытаться вернуть привезенные вашей компанией детали под заказ без веского на то основания, даже несмотря на свои собственные ошибки при подборе запчастей. Данные детали редко можно будет вернуть вашему поставщику или же можно вернуть, но с определенным дисконтом, что в любом случае является прямым убытком для предприятия. При этом законодательство всегда будет на стороне покупателя, не принимая в расчет возможные потери магазина.

Чтобы избежать подобного развития событий в работе с клиентом, предлагаем вам возможный вариант условий поставки автозапчастей на заказ, разработанный юристами компании АВТОПОЛКА

[**Посмотреть оферту**](#)

Главная суть данной оферты заключается в том, что розничный магазин не является в полном смысле Продавцом товара, а лишь оказывает услугу клиенту. Хотя данная оферта и содержит множество ссылок на нормативную базу, которая регулирует правоотношения в сфере розничной продажи, при правильном формировании правовой позиции, в случае спора, можно нивелировать некоторые риски, связанные с возвратом товара. Например, если удастся донести до судьи мысль, что это услуга, а не товар, то потребитель вправе предъявлять претензии только по качеству оказанной услуги, например почему мы не уложились в срок или привезли не ту деталь, когда как потребитель заказывал иную, то есть, это будут веские причины. И до потребителя в досудебный период можно будет донести, что магазин лишь оказывает услугу, являясь, по сути, его представителем и оказывает ему услугу по покупке и доставке.

Бланки и акты

Для работы необходимо разработать бланк заказа товара, с исходной информацией о детали. В системе autopolka.ru данные условия можно внести в базу вашего сайта, и они будут предлагаться к ознакомлению клиенту при каждом заказе того или иного товара с вашего сайта.

БЛАНК ЗАКАЗА				
ЗАКАЗ				
VIN-код автомобиля	модель двигателя	дата выпуска автомобиля	Название детали	Номер детали по каталогу
ФИО Заказчика полностью				
Настоящим Заказчик поручает Исполнителю ООО/ИП _____ организовать покупку и доставку вышеупомянутой детали				
_____ Дата				

В случае спора, наличие этого бланка заказа, позволит показать судье что именно хотел получить Заказчик, дабы исключить возможность подмены итоговой цели, которую он преследовал при формировании заказа.

АКТ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ			
1. Во исполнение Договора Исполнитель выполнил услугу по размещению заказа и передал деталь _____, а Заказчик принял следующие выполненные работы и вышеупомянутую деталь:			
Наименование выполненных услуги	Фактические сроки окончания выполнения услуги	Цена	Замечания Заказчика
размещение заказа			
организация доставки детали			
2. Качество выполненных услуг согласно заказу от «_» _____ 201_ года проверено Заказчиком в присутствии Исполнителя и соответствует требованиям Заказчика и условиям Договора.			
_____ Подписи сторон			

По мнению юристов, данный подход к организации работы по продаже автозапчастей под заказ в большинстве случаев обезопасит предпринимателей от недобросовестных покупателей.

ЖЕЛАЕМ УСПЕХОВ И БУДЕМ ОЧЕНЬ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС В КАЧЕСТВЕ НОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ АВТОПОЛКА

— — — — —

В качестве напутствия начинающему бизнесмену уместно привести следующие соображения, принадлежащие автомобильному королю Генри Форду (из его книги «Моя жизнь, мои достижения»):

1. Не следует на первый план ставить финансовый успех. Преобладающая забота о деньгах влечет за собой боязнь неудачи, которая тормозит дело, вызывает страх перед конкурентами, заставляет опасаться изменения методов производства, страшиться каждого шага, вносящего новшества в бизнес.
2. В конечном счете путь к успеху открыт для того, кто думает прежде всего об упорном труде, о наилучшем исполнении своей работы.
3. Если вы требуете от кого-нибудь, чтобы он отдавал свое время и энергию для дела, то позаботьтесь о том, чтобы он не испытывал финансовых затруднений. Это окупается. Наши прибыли доказывают, что высокие зарплаты работников являются самым выгодным деловым принципом.
4. Когда прибыль «вынимается» из покупателя или из рабочих, это свидетельствует о дурном ведении дела. Берегитесь ухудшать продукт и обирать публику, берегитесь понижать заработную плату. Прибыль должно дать более искусное руководство делом: побольше мозга в вашей работе – мозга и еще раз мозга.
5. Неудачи получаются в результате страха, покоя, изнеженности и беспечности. Устранение страха создает уверенность и изобилие. Встаньте и вооружитесь, пусть милостыню получают слабые!

Телефон для справок: +7(961)450-02-01

Email: partner@autopolka.ru