



БИЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ПУНКТА ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА «АВТОПОЛКА»

Пункты выдачи заказов (ПВЗ) — это специализированные места, где покупатели могут забрать свои заказы, сделанные в интернет-магазине или в мобильном приложении. Они предоставляют удобный способ получения товаров без необходимости посещать физический магазин или ждать курьера.

Основные функции пунктов выдачи заказов:

- приём и хранение заказов от интернет-магазина;
- комплектация заказов перед отправкой покупателям;
- информирование покупателей о статусе их заказа и готовности к выдаче; выдача заказов покупателям согласно их данным и адресам;
- возврат товаров покупателями при обнаружении недостатков или несоответствии заказу.

Пункты выдачи заказов обычно располагаются в удобных местах с хорошей транспортной доступностью, чтобы покупателям было удобно забирать свои заказы.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Основная схема работы многих магазинов и ПВЗ – это поставка запчастей клиентам на заказ с направленностью на определенную марку автомобилей или на определенный тип запчастей, например продажа кузовных деталей. Работая в сети Автополка, партнер имеет преимущество над другими магазинами и ПВЗ, 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.

Для города «N» с населением 300 000 чел. среднее количество заказов в месяц = 200, средний чек заказа = 5 000 руб. Исходя из этого легко посчитать оборот в месяц, который в среднем будет составлять 1 млн. руб.

Основная прибыль ПВЗ определяется фиксированной ставкой в размере 10% от стоимости заказанных товаров

Таким образом, при единичном заказе клиента на сумму в 10 000 руб. и при ставке 10%, не сложно посчитать прибыль, которая составит 1 000 руб.

Соответственно при обороте ПВЗ в городе «N» 1 млн. рублей в месяц, прибыль составит 100 000 руб.

Для примера мы разработаем проект открытия ПВЗ 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 «N» с населением 300 тысяч человек.

Выделяем основные составляющие проекта:

1. Организационно правовая форма предприятия, налогообложение, бухгалтерия.
2. Месторасположение точки выдачи и коммуникации.
3. Программное обеспечение для магазина автозапчастей.
4. Персонал: заработная плата и график работы.
5. Организация документооборота в магазине.

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, БУХГАЛТЕРИЯ

Учитывая изначально поставленную задачу - открытие точки 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.

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.

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.

4. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ТОЧКИ ВЫДАЧИ И КОММУНИКАЦИИ

Для выбора местоположения ПВЗ, 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 ПВЗ

Мебель для своего ПВЗ вы можете подобрать на ресурсах по распродаже товаров. То есть рекомендуем поискать мебель и оборудование 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. мебелирования ПВЗ с ценами, взятыми с торговых предложений, включает в себя:

1. Рабочий стол менеджера – 1 штука*2000 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 отличии 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 или принтер – 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 компьютер, принтер и др.

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 АВТОПОЛКА, 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 autorolka.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.

6. ПЕРСОНАЛ: ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ГРАФИК РАБОТЫ

Подбор наёмного персонала – это наиболее важная и ответственная часть организации бизнеса по продаже автозапчастей для иномарок.

Принимать решение о приеме на работу продавца нужно по достижении месячного оборота в 500 000 рублей. 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.

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 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

При приеме на работу менеджера мотивировать его можно, предложив схему оплаты оклад + процент от заказов. 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.

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 ПВЗ

График работы на первое время подойдет с охватом будних дней, по времени с 9 утра до 19 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 ПВЗ необходимо будет стремиться выходить на каждодневный график работы с 9 до 20.

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

7. ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ПВЗ

При организации ПВЗ автозапчастей важным фактором является правильность и точность ведения документации. Пакет документов, которыми необходимо будет обмениваться с клиентами 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 центральным офисом Автополка.

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 ПВЗ.

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 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

Главная суть данной оферты заключается в том, что розничный магазин или ПВЗ не является в полном смысле Продавцом товара, а лишь оказывает услугу клиенту. Хоть 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 autorolka.ru данные условия можно внести в базу, и они будут предлагаться к ознакомлению клиенту при каждом заказе того или иного товара с интернет-магазина.

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

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				

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

С самого начала работы предприятия необходимо внедрить систему строгого документооборота и аккуратного его соблюдения. Это позволит вести четкий учет движения товара, а также контролировать взаимодействие с вашими клиентами, что позволит избежать возможных неприятных ситуаций.

ЖЕЛАЕМ УСПЕХОВ И БУДЕМ ОЧЕНЬ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС В КАЧЕСТВЕ НОВОГО ПАРТНЕРА 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!