

ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНА  
“БЕЛЫЙ КРОЛИК”  
ФОРМАТА “МИНИ”

Выполнил:  
Качалаев Никита Витальевич



# ЗООГРАД



**3** собственных торговых марки.

**5** регионов присутствия

**400** профессионалов любящих свое дело

**900** активных контрагентов

**17 000** наименований товаров

**20 000** квадратных метров складов

# БЕЛЫЙ КРОЛИК



**8** регионов присутствия

**63** открытых зоомагазина

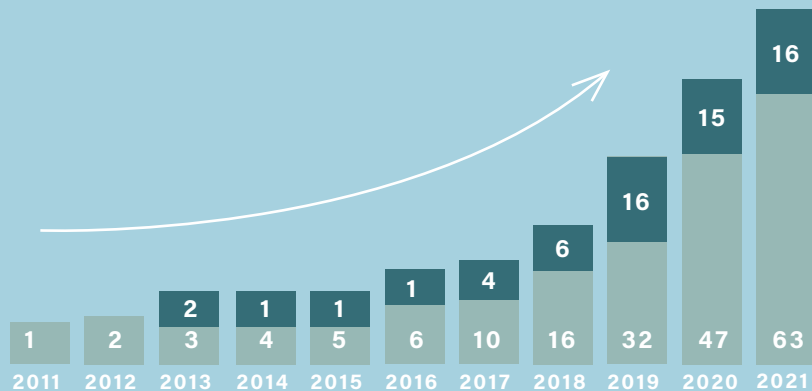
**300** средняя площадь магазина

**750** рублей средний чек

**18 000** квадратных метров торговых площадей

**200 000** покупателей ежемесячно

## ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СЕТИ ПО ГОДАМ:



Сеть Белый Кролик представлена в крупных городах Дальнего Востока и Сибири и насчитывает более шестидесяти магазинов.

За прошедшие **пять лет** розничная сеть была увеличена **в 10 раз**, было открыто и введено в эксплуатацию **57 магазинов**, общей площадью более **16 тысяч** квадратных метров.



# БЕЛЫЙ КРОЛИК

ВО ВЛАДИВОСТОКЕ:



17

работающих магазинов

80 000

покупателей

17%

доли рынка зоотоваров

1

закрытый магазин в 2022 году

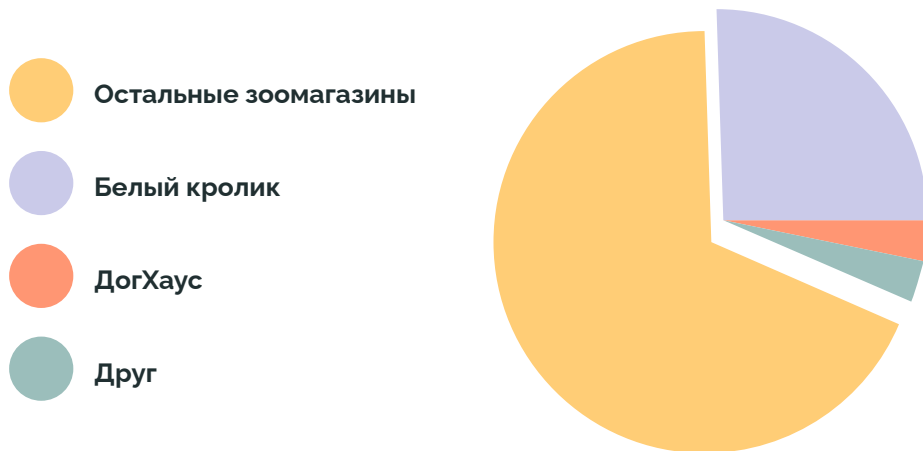
## ПРОБЛЕМА:

Сеть не может увеличить свою долю рынка за счет открытия новых магазинов без снижения их прибыльности

## РЫНОК ЗООТОВАРОВ УВЕРЕННО РАСТЕТ

Согласно исследованиям аналитического агентства Nielsen домашними животными владеют уже **72%** россиян, против **59%** в 2020 году.

## БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ПРИХОДИТСЯ НА ЗООМАГАЗИНЫ ФОРМАТА "МИНИ"



## ГИПОТЕЗА:

Можно решить проблему по увеличению доли рынка сетью “Белый кролик” через открытие магазинов формата “Мини”



## ЦЕЛЬ ПРОЕКТА:

### **Открыть зоомагазин**

**«Белый Кролик» в формате «мини»**  
до конца 2022 года с окупаемостью не более 12 месяцев, при объеме инвестиций, не превышающих 3,5 млн рублей.

### **Продукт проекта:**

магазин по продаже зоотоваров площадью от 50 до 80 квадратных метров расположенный на первой линии жилого массива либо в торговом центре микрорайонного масштаба.





## ЭТАПЫ:

- Подготовительный период в реализации проекта
- Поиск и мероприятия с помещением
- Мероприятия с товарным наполнением
- Мероприятия с персоналом
- Маркетинговая активность для магазина
- Мероприятия с банками
- Открытие магазина

## КОМАНДА ПРОЕКТА:

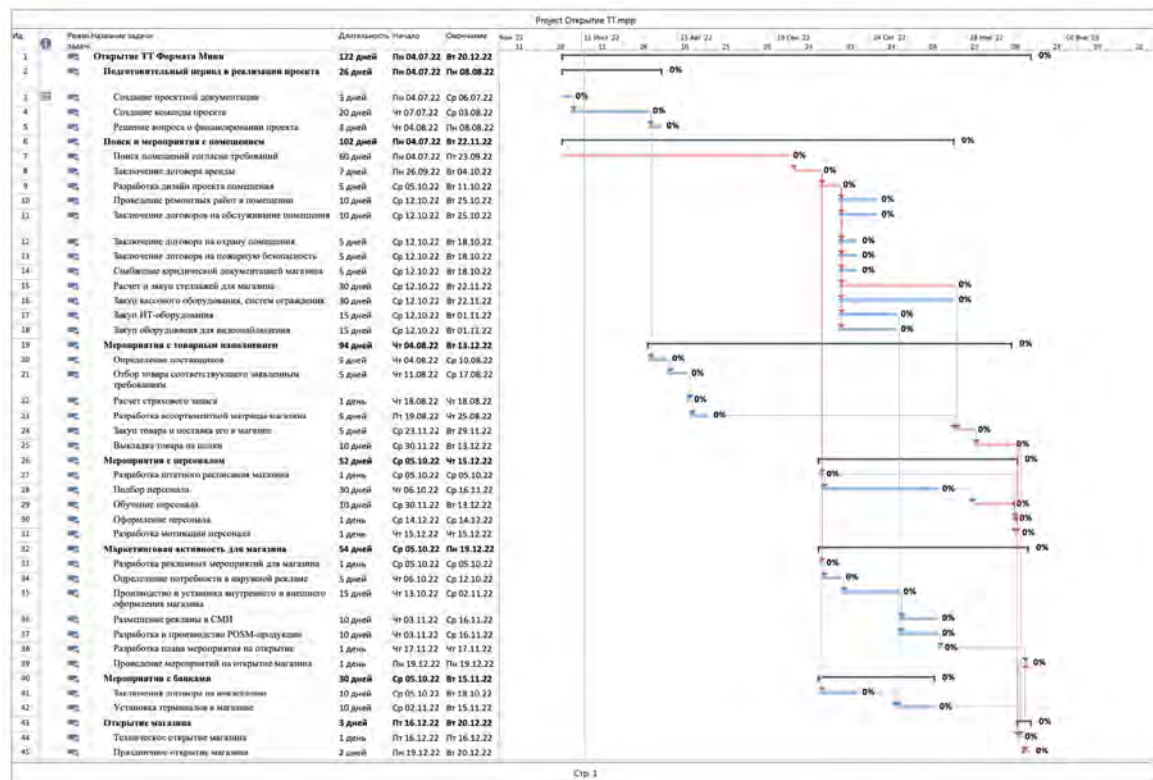
- Руководитель отдела развития (Менеджер проекта)
- Руководитель отдела управления розницей
- Руководитель отдела маркетинга
- Руководитель отдела категорийного менеджмента

## КРИТЕРИИ УСПЕШНОСТИ ПРОЕКТА:

- Окупаемость не более 12 месяцев
- Отклонение по бюджету не более 20%
- Отклонение по трафику не более 20%
- Отклонение по среднему чеку не более 10%
- Открытие не позднее декабря 2022 года.



# ПЛАН-ГРАФИК РАБОТ ПРОЕКТА:



## ИНВЕСТИЦИИ ПРОЕКТА:

Статья расходов	Сумма, руб.
Внешнее оформление (маркетинг)	200 000
Внутреннее оформление (маркетинг)	100 000
Ремонт	240 000
Торговое оборудование	760 000
ИТ оборудование	350 000
Мебель	40 000
Бытовая Техника	10 000
Пожарная безопасность	10 000
Хозтовары/канцтовары	50 000
Реклама	60 000
Первичный закуп товара	1 400 000
Обеспечительный платеж	200 000
<b>ИТОГО</b>	<b>3 340 000</b>



## РАСЧЕТ РАБОТЫ МАГАЗИНА В ПЕРВЫЙ ГОД:

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество чеков	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869
Средний чек	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Доходы	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466	1 934 466
Расходы	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963	1 577 963
Постоянные	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600	366 600
Аренда	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
ЭП	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
ЭП налоги и взносы	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600	51 600
Реклама	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Прочее	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Переменные	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363	1 211 363
Себестоимость	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680	1 160 680
Премия персоналу	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017	29 017
Эквайринг	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666	21 666
Наценка	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %
Валовая прибыль	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504	356 504
Налоги	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476	53 476
Чистая прибыль	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028	303 028
Рентабельность ЧП	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %	15,66 %
ЧП нарастающий итог	-2 036 972	-2 733 944	-2 430 916	-2 127 888	-1 824 860	-1 521 832	-1 218 804	-915 776	-612 748	-309 720	-6 692	236 330

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА:

	Инвестиции	2023	2024	2025
Количество чеков		46427	46427	46427
Средний чек		500,00 Р	500,00 Р	500,00 Р
Доходы		23 213 596,82 Р	25 534 956,50 Р	28 088 452,15 Р
Расходы		18 935 554,33 Р	20 829 109,76 Р	22 912 020,73 Р
Постоянные		4 399 200,00 Р	4 839 120,00 Р	5 323 032,00 Р
Переменные		14 536 354,33 Р	15 989 989,76 Р	17 588 988,73 Р
Наценка		40 %	40 %	40 %
Валовая прибыль		4 278 042,49 Р	4 705 846,74 Р	5 176 431,41 Р
Налоги		641 706,37 Р	705 877,01 Р	776 464,71 Р
Чистая прибыль	- 3 400 000,00 Р	3 636 336,12 Р	3 999 969,73 Р	4 399 966,70 Р
Рентабельность ЧП		15,66 %	15,66 %	15,66 %
ЧП нарастающий итог		236 336,12 Р	4 236 305,84 Р	8 636 272,54 Р

ОКУПАЕМОСТЬ ПРОЕКТА: 11 МЕСЯЦЕВ

NPV: ЗА 3 ГОДА 5 МЛН РУБЛЕЙ.



СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!