

Zakładamy sklep z odzieżą używaną

Autor:
poniedziałek, 27 sierpień 2007

Sklep z odzieżą używaną jest najtańszą działalnością handlową, którą szybko można rozpocząć. Podstawowym problemem jest lokal handlowy, który lepiej aby miał większą powierzchnię, której część w początkowej fazie można wykorzystać na magazyn, a potem na sklep oraz aby jego czynsz nie był zbyt wysoki.

Jeżeli taki lokal mamy dostępny robimy kalkulacje finansowe, gdyż potrzebujemy:

1. Wyposażenie:

- wieszaki najlepiej z kątownika mocowane piętrowo do ścian, aby były stabilne, a środkiem ustawiamy wieszaki wolno stojące dwurzędowe też stabilne, klient ma dostęp do towaru z każdej strony, a ilość, długość tych wieszaków jest uzależniona od wielkości sklepu, aby można było wygodnie i praktycznie po nim chodzić,
- wieszaki na ubrania tanio można kupić w internecie na aukcjach allegro (zobacz tanie wieszaki), a trzeba liczyć około 50 sztuk na 1 metr rurki – kątownika,
- przymierzalnia + lustro,
- lustro na sklepie,
- półki na buty, torebki, pościel itp.,
- lada,
- oświetlenie,
- boks (lub boksy) na drobiazgi,
- waga (w przypadku sprzedaży na wagę),
- reklama.

2. Towar

- Odzież sortowana – droższa w różnych cenach, pakowana w różnej wielkości opakowaniach.
- podzielona na asortymenty towarowe: bluzki, spodnie itp.,
- podzielona na odzież damską, męską, dziecięcą,
- mix – cały asortyment odzieży damsko-męsko-dziecięcy.

Większość małych sklepów zakupuje wyłącznie odzież sortowaną, gdyż nie ma odpadów. Natomiast sklepy większe dokupują odzież sortowaną chcąc uzupełnić poszczególny asortyment towarowy np. bluzki, spodnie itp. Do wcześniej zakupionego niesortu.

Odzież niesortowaną – tańsza w zależności z jakiego kraju pochodzi i jakiej jakości, pakowana w big bagi od 100 do 200 kg. Pamiętajmy odzież niesortowana to loteria towarowa, dlatego jeżeli zaczynamy z kimś współpracę nie kupujemy wiele za pierwszym razem najlepiej 1 opakowanie wybrane przez nas i sprawdzimy jego zawartość. Choć nawet tam, gdzie towar będzie niezły zdarza się, że na kilka opakowań, któryś trafi się znacznie gorszy. Takie jest ryzyko handlowe przy niesortu, ale jak przesortujemy kilka opakowań z tą odzieżą to zobaczymy ile odzieży mamy:

- super (cream)
- I gatunek
- II gatunek
- średniej
- odpad

Jak wymnożymy kilogramy przez poszczególne stawki sortu wówczas przy zakupie dobrego towaru niesortowanego będziemy znacznie na plusie finansowym niż przy zakupie sortu. Pamiętajmy ludzie mają różne gusta i nawet kupując najdroższy sort możemy go sprzedać po 1 zł za sztukę, takie bywają realia tego rynku.

Dlatego najpierw zanim przystąpimy do działalności to najpierw zbadajmy rynek odwiedzając okoliczne sklepy z odzieżą używaną i zwróćmy uwagę na:

- jaki towar jest oferowany: asortyment, jakość,
- jaki popyt jest, gdy jest nowy towar, przecena,
- czy w sprzedaży jest towar na wagę, czy wyceniony

Wówczas trzeba wybrać taktykę sprzedaży:

1. Na wagę – z dnia na dzień taniej aż do kolejnej dostawy.
2. Wycena:
 - I tydzień – nowy towar
 - II tydzień – 50% taniej
 - III tydzień – 75% taniej
 - IV tydzień – wyprzedaż 1 zł

Każdy musi wybrać swoją taktykę sprzedaży, którą powinien opisać i wywiesić w widocznym miejscu aby zapoznać z nią klienta. Regularna forma sprzedaży zachęca klientów do częstszego odwiedzania, gdyż wiedzą kiedy i za ile jest sprzedawany towar.

Przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu działalności handlowej należy znaleźć źródło zakupu towaru, które będzie zadawało nas i klientów, gdyż towar – jego jakość decyduje o naszym powodzeniu finansowym na rynku.

Wniosek:

Mając upatrzony lokal i znalezione źródło zaopatrzenia towaru zrobimy wstępną kalkulację. Wyposażenie – to jednorazowa inwestycja jego wartość będzie nam zwracała się przez dłuższy czas. Nas interesuje jednak miesięczny bilans :

- czynsz + media
- ZUS
- podatki
- pracownik
- towar

Wartość tych składników musi być niższa od wartości sprzedaży. Pamiętajmy, że zakładając działalność najlepiej jest, gdy mamy środki na finansowe minimum:

- wyposażenie
- utrzymanie lokalu – 2 miesiące
- zaopatrzenie towarowe – 2 wymiany towarowe

Każdej placówce trzeba dać czas aby klient się do niej dowiedział i ją polubił. Każdej działalności trzeba poświęcić czas i włożyć w nią sporo pracy aby przyniosła wymarzone efekty.

Zakładanie działalności gospodarczej:

- wypełniamy wniosek w urzędzie gminy w ewidencji działalności gospodarczej i jeżeli mamy statut bezrobotnego to możemy być zwolnieni z opłaty rejestracyjnej przynosząc zaświadczenie z urzędu Pracy,
- zgłaszamy działalność do ZUS-u jeżeli nie prowadziliśmy działalności wcale lub zakończyliśmy ją dawno to będziemy płacić przez 2 lata niską stawkę ZUS-u w wysokości około 290 zł,
- zgłaszamy działalność do Urzędu Skarbowego i wybieramy formę opodatkowania w początkowej fazie może to być 3 % ryczałt od obrotu. Jeżeli się na tym nie znamy poszukajmy dobre i niedrogie biuro rachunkowe, które nam w tym pomoże.

Zapraszamy na forum do komentowania artykułu i wyrażania swoich opinii