

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа с. Ляличи»
Михайловского муниципального района

Секреты успеха от Натальи Зубец

Выполнила: ученица 8 класса
Азараева Полина Олеговна

Руководитель: Логвинова Елена
Сергеевна

«Шаги в бизнес»
2022

В нашем селе Кремово работает индивидуальный предприниматель Зубец Наталья Валериевна. Именно о ней я хочу вам рассказать.

В жаркий день или в дождливое утро забежишь к ней в магазин, а там уют и красота. На душе становится приятнее.

В этом магазине всегда чисто и светло. Товары все расставлены по полочкам, в соответствии с товарным соседством. Разнообразие товара радует глаз. Ассортимент в магазине подобран для разного контингента.

Всегда в наличии свежий хлеб и выпечка. Остальные продукты завозятся два раза в неделю, поэтому просроченного товара здесь не найдете. За этим процессом скрупулезно следит сама хозяйка.

Предпринимательство – сложное и трудоемкое занятие, требующее от предпринимателя таких качеств, как целеустремленность, трудолюбие, ответственность, терпение, общительность, а также новаторство, творчество, ну и конечно же некоторый риск. Эти все черты присутствуют в Наталье, хрупкой с виду, но с железным стержнем в характере.

Зубец Наталья Валериевна



Дата и место рождения:

06.05.1980 г. г. Уссурийск

Образование:

1987-1997 гг. МБОУ СОШ № 32 г. Уссурийск

Трудовая деятельность:

2000-2010 гг. продавец магазин «Ветеран».

Личные качества: ответственность, риск, общительность, трудолюбие, терпение, целеустремленность, новаторство, творчество

Советы:

1. Идти к своей цели и не сдаваться.
2. Использовать свой жизненный опыт.
3. Проанализировать рынок для выбора направления.
4. Не бояться расширять ассортимент товара и услуг.
5. Улучшать не только магазин, но и себя.
6. Любить место, где живешь.



Описание бизнеса



Одним из самых перспективных направлений бизнеса является продажа продуктовых товаров. В любой кризис еда будет на первом плане, все остальные товары будут не так востребованы.

В магазине огромный выбор продуктов, есть и хозяйственные товары, что не идет в сравнение ни с одним магазином, находящимся в с. Кремово. Цены ниже, чем в соседних магазинах.

Здание построено в 2020 году. Помещение для торговли огромное, 56 м², и светлое. Дизайн единый. Находится в центре, возле остановки, поэтому проходимость большая, рядом расположена администрация, школа, ФАП, дом-интернат.

Начинала Наталья бизнес с нуля в 2010 г. Оформила кредит в 450000 рублей и взяла помещение в аренду. Работа долгое время сама.

Аренда и кредит забирали большую часть выручки, но со временем Наталья взяла на работу продавца. И только в 2020 г. в ее штате стало работать 2 продавца и фасовщица.

Товар на базе закупает предприниматель сама, что отнимает огромное время. Ведет отчетность, наценку товара.

Наталья просчитала, что выгоднее самой построить здание, чем платить аренду.

Успеха в своем небольшом бизнесе Наталья Зубец добилась благодаря целеустремленности, трудолюбию и, конечно же, поддержке своего супруга.

**График штата работников
по годам**



Прибыль предприниматель старалась вкладывать в бизнес, расширяла ассортимент, закупала оборудование. Со временем стала увеличиваться прибыль.

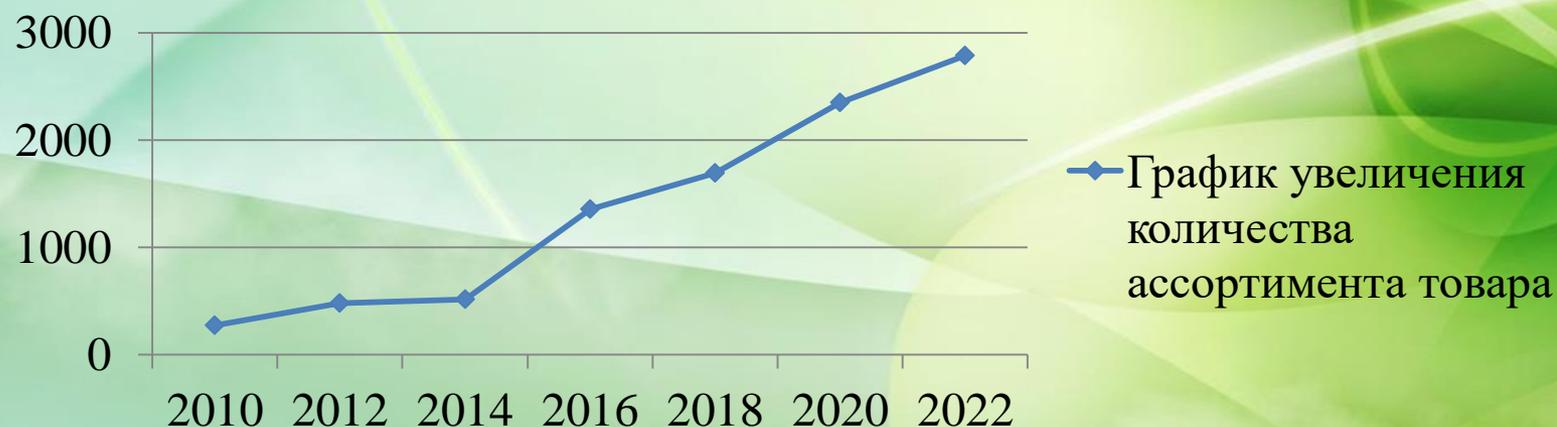
График прибыли по годам



Магазин был предназначен в основном для категории людей, у которых доход ниже прожиточного минимума, поэтому товар подбирался из стандартного ассортиментного ряда. Но со временем Наталья заметила, что необходимо расширять ассортимент.

Стали заходить и покупатели с большим уровнем доходов. Затем на прилавки добавились хозяйственные товары первой необходимости (спички, мыло, бытовая химия, и т.д.) и корм для домашних животных.

График количества ассортимента товара по годам



Потенциальные клиенты: в основном это жители села (пенсионеры, домохозяйки, школьники, работники близлежащих организаций и др.), но бывают и приезжие люди. В большинстве с низким уровнем доходов, но есть и с более высоким доходом. Причем второго типа людей каждый раз становится больше.

Условия, оказавшие влияние на успех бизнеса:

- ✓ Расположение магазина в центре, рядом с остановкой и другими административными и социально-значимыми зданиями.
- ✓ Невысокая цена товара в сравнении с другими магазинами села.
- ✓ Качественные и свежие товары, а также пользующиеся огромным спросом.
- ✓ Огромный ассортимент товаров.
- ✓ Противостоять неудачам и не сдаваться.
- ✓ Доброжелательное отношение к покупателям.
- ✓ Опыт работы.

Трудности при создании бизнеса и способы их решения:

- 1. Финансовая** (для открытия магазина пришлось взять кредит, был страх не вернуть и потерять все. Были маленькие выручки, поэтому приходилось почти все вкладывать в товар. Были и непредвиденные расходы на ремонт техники).
- 2. Персонал** (в связи с небольшой зарплатой, работники уходили; бывало, что персонал не выдерживал нагрузку. Со временем повысилась зарплата и расширился штат сотрудников).
- 3. Время** (нехватка времени, т.к. все время уходило на магазин, завоз товара, ведение документации. На помощь пришла свекровь, которая иногда стояла за прилавком, в то время как Наталья ездила на базу за товаром, впоследствии взяла продавца).
- 4. Конкуренция** (когда открывала магазин, уже было несколько других мест торговли в небольшом селе, поэтому пришлось следить за ценником и ставить цену чуть ниже, чем везде, сделать больше ассортимента, привозить товар под заказ).
- 5. Оборудование** (иногда ломалось, а когда увеличился ассортимент, приходилось докупать).

Трудности при создании бизнеса и способы их решения:

6. Помещение (пришлось взять в аренду, а это дополнительные расходы. Стоимость аренды все время повышалась, и расположение было неудачным, т.к. располагалось на втором этаже, а так как основным клиентом были пожилые люди, пришлось переезжать два раза. В итоге построили собственный магазин в удобном для всех месте. Появилась большая парковка).

7. Контроль качества товара (постоянно следить за сроками реализации товара, поэтому решено было товары с маленьким сроком ставить на другую полку, а также привлечь продавцов и фасовщицу. Также такой товар не закупался впрок, а брался в небольшом количестве).

8. Поставщики (село маленькое, не все поставщики заключали договор на поставку из-за небольшого количества товара, а также у некоторых поставщиков товар оказался дороже, чем на базе продуктов в г. Уссурийске. Настойчивостью договора заключены, количество товаров через закупку у поставщиков увеличился, а также самой приходится ездить минимум 2 раза в неделю).

Социальная активность

1. Рабочие места.
2. Спонсорская помощь на праздниках и мероприятиях.
3. Благоустройство территории.
4. Акции.

