

18+

МАКСИМ ШИШОВ

# Ещё один кирпич в строительной рознице

ПАШИ САМ И ВСЁ БУДЕТ



Максим Шишов

**Ещё один кирпич в строительной  
рознице. Паши сам и всё будет**

«Издательские решения»

**Шишов М.**

Ещё один кирпич в строительной рознице. Паши сам и всё будет /  
М. Шишов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-555490-1

Паши сам и всё будет. История жизненного пути задом наперёд — из семейного бизнеса в рядовые сотрудники. О том, что такое открыть розничный строительный магазин 30 лет назад и сейчас. Пример расчётов и психология работы с подводными камнями. Ответ на вопрос «Что стоит ожидать тем, кто сейчас хочет войти в эту нишу?». Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-00-555490-1

© Шишов М.  
© Издательские решения

## Содержание

Введение	6
«Задом наперёд»	6
Глава 1	10
Зачем книга?	10
Индивидуальный Предприниматель (ИП)	11
Кому нужен строительный магазин?	12
Стоит ли сейчас в это входить? (моржинальность)	13
Насколько стало сложнее с 90-ми и 00-ми?	15
Глава 2	17
Сколько это стоит?	17
Глава 3	22
Как работает магазин?	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# **Ещё один кирпич в строительной рознице Паши сам и всё будет**

**Максим Шишов**

© Максим Шишов, 2021

ISBN 978-5-0055-5490-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

*«Паши сам и всё будет»*

*Шишов М. В.*

## Введение

### «Задом наперёд»

– Двигаться назад?

– Какой вздор!

Так подумает добрая часть людей во многих ситуациях. Мы привыкли всегда идти вперёд. Родился, научись ходить. Потом говорить. Понимать, ориентироваться, а затем тебе и вообще пора в школу. После школы у всех по-разному, но ни у кого снова в детский сад. Институт, армия, работа или вовсе роддом.

Человек так устроен ему просто необходимо двигаться вперёд. Иначе он будет чувствовать себя амёбой. И никто порой даже не задумывается, а как может быть иначе? Ведь фильм про Бенджамина история интересная, но не привычная согласитесь. А что если я вам скажу, что наоборот тоже бывает.

Да-да сразу подмечу, что не по своей воле, но это как посмотреть. Сначала ты делаешь два больших шага вперёд, а потом сразу три шага назад. И вся эта картинка стремления чего-то добиться в жизни меняется. Она приобретает совершенно другие краски. Именно нечто подобное произошло с человеком, имеющим не посредственное отношение к данной работе.

Без малого десять лет работы в сфере малого бизнеса. Розничном строительном магазине дают много знаний. Данный нон-фикшн не является руководством к действию, но будет, безусловно, полезен тем, кто хочет войти в эту нишу. Надо отметить, что актуальность данной информации равна марту 2021 года, когда велась работа над книгой.

Уместив все мысли в пресловутый план и синопсис, я долго размышлял, стоит ли вообще это писать? И будет ли кому это нужно? Но пришёл к заключению, что стоит попробовать. Ведь это не банальная художественная литература, где весь скелет одинаков. Здесь жизненный опыт. Вот в чём фишка. И чтобы закрепить десятилетний юбилей вполне подойдёт книга. Но вернёмся пока к первому вопросу.

– Так почему же собственно «задом наперёд?»

Всё очень просто. Ещё оканчивая последний класс школы, я пришёл работать в семейный бизнес. Розничный магазин «ПРОФИ» Шишовых. Как раз только наступил 2012 год, один из лучших строительных сезонов.

Чтобы фраза «семейный бизнес» не вызывала больших аллюзий скажу что на тот момент это был маленький магазинчик около 100 квадратных метров на окраине провинциального городка численностью 60 000 человек. Из бонусов было две вещи. В часе езды находился Екатеринбург. Его возможности давали как плюсы, так и минусы. А вот второй бонус, пожалуй, более приятный. При помощи кредитов был выкуплен второй маленький магазинчик в подвальном помещении новостройки возле дороги. В том же городке и в пределах тех же 100 квадратов. Его ремонтом мы тогда и занялись. Надеюсь открыться к следующему лету. Но жизнь вносит свои коррективы.

Первый её под дых был очень прост. Кадровая проблема. Об этом подробно мы поговорим ниже. На тот период моему отцу снова пришлось вернуться за прилавок только уже вместе со мной, так как банально на смену нам остался один человек вместо четырёх. Ну что ж встали, работаем.

Мой опыт так сказать набирался, не отходя от кассы. Обучение лишь поверхностно знакомого доселе материала давалось нелегко.

И вот ты начинаешь продавать. Тебе в руки дают, какие то деньги. Но ты ещё не понимаешь до конца, что происходит на самом деле. Кому то из посетителей это заметно и они скеп-

тически относятся к твоим рекомендациям. Стычки с покупателями. Да не красиво. Но кто ж знал, что так нельзя делать?

Затем появляются первые подводные камни. Ты помогаешь, кому то вынести 30 килограммовый мешок смеси, а через месяц уже и вовсе работаешь грузчиком при любом привозе и выгрузке товара.

Работы на лето 2012 года оказывается настолько много, что не успеваешь нормально пообедать хоть и работаешь с напарником. Потому что на седьмой год существования данной точки она, наконец, начинает приносить свои пиковые плоды. Проходимость по 200 человек в день и средняя выручка в 1500\$ изрядно выматывают.

Составление заявок на привоз товара в магазин кажется вообще, каким то космическим действием. Люди с умным видом листают каталоги, общаются с менеджерами, торгуются, обсуждают условия. Но на самом деле всё гораздо прозаичней. Однако об этом я узнал значительно позже.

И вот прошёл первый строительный сезон. К осени снова нашлись кадры и отец вышел из-за прилавка. Ну а я пошёл учиться заочно. Таким образом, открытие второго магазина отложилось аж на 5 лет. Да вы только представьте. Купить помещение в кредит и не открыться.

Конечно, были попытки сдать его в аренду, но это тот ещё геморрой. Каждому арендатору нужен ремонт за счёт аренды. Переделки под себя. А в итоге максимум год и они меняются.

Можно было и открыться в 2013, но работы было настолько много, что было не разорваться. А возможно просто ни у кого из нас не было опыта работы в масштабировании бизнеса, если это можно так назвать. Поэтому этот год был тоже хороший, но без изменений.

А вот в 2014 наши взяли Крым, и это напрямую повлияло на дальнейшее развитие событий. Кажется где логика? Но на самом деле это неразрывно связано. В дальнейшем мы ещё не раз вернёмся к тому, как малый бизнес зависит от внешнего мира в целом, но на тот момент просто доллар вырос в два с лишним раза. И этого оказалось достаточно. В след за долларом подорожало абсолютно всё. В том числе и то, что так необходимо для открытия строительного магазина. Да и народ стал беднее в два раза. Пришлось снова накапливать капитал.

Вернувшись в марте 2017 очередной раз из отпуска, мы решили открывать второй магазин. Правда, изменились геолокационные условия. На момент покупки помещения в новом районе не было торгового центра. А вот на момент открытия он уже был буквально через дорогу и в нём стоял большой строительный магазин. Принадлежащий маленькой Первоуральской сети.

Как это выглядит со стороны? Ну, например, лежит посередине кусок мяса. И с обеих сторон к нему подходит лев и собака. Думаю, очевидно, кто возьмёт этот кусок. Но в нашем случае мы всё же открылись, и магазин работает до сих пор рядом всё с тем же большим соседом. К слову сказать, его руководство в лице заведующей пришло к нам в гости посмотреть уже на пятый день работы. Больше я их в гостях не видел. А надо понимать, что из 2,5 лет работы в том магазине 2 года я работал каждый день без выходных. Хоть с температурой хоть здоровый. Потому что новых людей надо было обучать и контролировать. С пятилетним опытом за плечами это делать было проще.

Так что же касается большого магазина. У них есть своя ниша, а у маленьких своя. Именно поэтому такой тандем зачастую даже лучше чем его отсутствие, потому что мы делимся клиентами. Как бы не странно это звучало. К ним шли за дешёвым тяжёлым товаром. К нам за дешёвым расходняком. В подробности этих деталей я углублюсь чуть позже.

К слову сказать, всё это дело было на перекрёстке, и на другой его стороне был ещё один маленький магазин строительных материалов. В два раза меньше нашего. И находился он там очень давно. И парковки рядом с ним не было (в наше время это важно). Но как оказалось его присутствия мы не почувствовали. А вот почувствовал ли он наше сказать сложно. Как

ни зайти там всегда работали хозяева магазина. Значит, продавцам плотить было нечем. Что у них было раньше, к сожалению не наблюдалось.

События 2019 года носят личный характер для автора книги, поэтому углубляться в них мы не будем. Они никак не касаются именно работы. Скажу лишь одно я ушёл и уехал из города со скромными накоплениями. В маленький городок 15 000 население находящийся в двух часах от областного центра. Но есть свои моменты близость к Москве и Питеру. Хотя пока это никак не сыграло мне на руку.

Вопрос куда податься, когда срочно нужны деньги? Правильно пойти работать на дядю. Уваровы «Строительный Мир». Скажу, сразу разницы я не заметил. Работа была почти та же. За исключением того что не надо было делать заявки и магазин был в 10 раз больше. Правда именно второе условие уже через 2 недели заставило меня искать себе другую работу, и поиски продлились десять месяцев.

Можно смело сказать, это было самое ужасное место работы в мире. Всё очень просто. Большой коллектив. Преимущественно женский. Который как разъярённые гадюки пускает сплетни на лево и на право. И причём потом ты никому не докажешь обратное. А ведь не смотря на то, что ты ответственно делаешь работу, репутация твоя чернится. Но зато грузчики алкоголики, пьющие на работе у нас в почёте.

Следующий, пожалуй, существенный минус это нежелание обучать. С этим я столкнулся не только в большом магазине, но и везде в дальнейшем. Несомненно, что на новом рабочем месте была куча товара, которого я прежде не знал. Ведь магазин с 2000 наименований скакнул сразу на 20 000 наименований. Меня искренне поражало, как я при открытии магазина обучал кадры по многу, раз всё разжёвывал и спокойно объяснял, а мне не хотят. Да это камень в сторону работодателей, которые хотят получать результат, но не хотят обучать. Честно давно хотел его кинуть. Ну, ничего они нам дальше ещё отомстят.

Помимо отвратительного психологического состояния чувство зверинца не покидало никогда. Каждый был сам за себя. Косяки прятались. Из-за других людей ты мог попасть под штраф (ещё одна спорная деталь, между прочим, разберём её позже). И конечно отсутствие субординации работодателя к сотруднику. И это я уже молчу про маленькую зарплату. В общем, бежать оттуда хотелось жутко и всегда.

Что я и сделал летом 2020. Это конечно не понравилось работодателю, но меня не волновало. Снова поработав две недели без выходных (отрабатывая на старом месте и обучаясь на новом) я сменил работу. На максимально похожий семейный магазинчик, только теперь по найму. «Гвозди» Соколовы.

Но как оказалось их тоже два и там снова куча всего, что я никогда не видел прежде. Сориентироваться было проще. Хоть никто в итоге и не обучал, пока сам не расспросишь. Но плюсов определённо больше мужской коллектив. О гендерной подоснове я расскажу чуть позже, хотя уже можно догадаться. Условно говоря, семейная обстановка. Зарплата больше чем на старом месте, но не сильно. Так как она завуалирована окладом и процентами с продаж. В итоге это стандартный оклад по России, если сложить сезонность и не сезонность.

И вот именно здесь делая очередную заявку вместе с владельцем магазина, я услышал ту гениальную фразу касаясь заявок. Как было сказано выше делают их с умным видом. Этот магазин не является исключением, но фраза при листании каталога была такова:

– Хер знает, какую хуйню ещё привезти.

Да и на самом деле это первый секрет. Никто на самом деле не знает, что будет продаваться, а что нет.

Из удивительных явлений этого места работы. Клуб по интересам. Туда действительно ходят на 80% одни и те же люди. И если кто-то из них уедет из города. Магазин потеряет клиента. Но всё же здесь можно ненадолго задержаться. Так как планы на жизнь немного другие.

Теперь имея представление обо мне, и зная, что почти за 10 лет я прошёл путь задом наперёд от семейного бизнеса, открытия нового магазина и до работы на дядю мы можем двигаться дальше. И попытаться ответить на выходящие вопросы:

- Зачем книга?
- Кому нужен строительный магазин?

## Глава 1

### Зачем книга?

– Люди ходят на работу что бы жить или выживать?

Вопрос интересный. Повезло тем, кому нравится его работа, они совмещают приятное с необходимым. А что же делать тем, у кого эти два показателя не совпадают? Работать скрепя зубами и потихоньку ненавидеть всех вокруг? Так можно и сорваться. Но это ещё полбеды. Сложнее тем, кто хочет не просто работать, а ещё и зарабатывать. Чтобы хватало не только от зарплаты до зарплаты.

Зарабатывать по найму, конечно, можно, но сложно себе представить найм который переплюнет работу индивидуального предпринимателя. Разумеется, если брать в расчёт обычно среднестатистического россиянина, который вышел из института и не знает что ему делать дальше. Или, например не хочет идти по тропе, которую ему запланировали родители.

Согласитесь, сколько раз мы слышали.

– Сначала отучись на врача (10 лет плюс отработка 5 лет по распределению) а потом делай что хочешь. Хоть в артисты хоть в министры.

Конечно, пример утрированный, но далеко не всем везёт как знаменитому нынче «стоматологу» Гурбангулы Бердымухамедову. Но вы только представьте на секунду:

$18 + 15 = 33$

– И делай что хочешь.

Так что же это такое Индивидуальный Предприниматель?

## Индивидуальный Предприниматель (ИП)

Если вкратце это человек, который предпринимает, какие то действия и всё что его контролирует это закон. Хочет человек просто быть богатым предпринимает, что либо для заработка больших денег. Хочет открыть бар или ресторан, делает это. Не хочет работать на дядю открывает вид деятельности который, по его мнению, будет достаточен для его жизнеобеспечения. Например, чайную лавку, или столярную мастерскую.

Так что же делать тем, кто хочет открыть свой бизнес по вышеуказанным причинам, но не знает с чего начать? В виду банального отсутствия опыта. Прочитать эту книгу и ещё десяток подобных и всему научиться? Не думаю. Подчерпнуть чужого опыта? А вот это в самый раз. Решить все поджидающие вопросы он, конечно, не поможет, но получить представление вполне себе.

Разговор коснётся, как уже стало ясно из названия тех, кто хочет открыть именно строительный магазин. Почему только этой темы? Потому что именно в ней есть опыт у автора. И посвящена она будет тем, кто хочет войти в эту нишу.

Не стоит недооценивать эту нишу и считать что это слишком узкопрофильная тема. Мой опыт показывает, насколько на самом деле это глубокая тема. А если посмотреть на потребности человека, то я бы выставил такой порядок:

- продукты
- лекарства
- бытовая техника
- одежда
- автомагазин/строительный магазин
- а дальше кому, что нравится в жизни.

Вам может показаться это любопытным, но это так и есть. Да конечно после одежды можно поставить фитнес или какой-нибудь спа с отдыхом. Но вы вряд ли захотите идти на фитнес пешком и возвращаться в неотремонтированное неуютное жильё. Да и фитнес зал должен выглядеть, как с иголки, чтобы вы захотели туда вернуться.

- Ремонт можно начать, но нельзя закончить.

Фраза звучит многообещающе. У меня есть несколько примеров того как люди ведут ремонт квартир или стройку домов. Одни из них начинают ремонт и потом у них заканчиваются деньги. К слову они становятся вашими, если вы владелец такого магазина. Правда вам приходится ждать, когда они появятся у клиента снова и ремонт продолжается и так лет десять. А потом начинается всё заново. Потому что ремонт, который был сделан в первой комнате десять лет назад, уже надоел.

И вторая группа более приятная. Это состоятельные клиенты. Они построили дом. Им что-то не понравилось, они всё сдирают и переделывают. Или чуть позже, но что то обновляют. И так по кругу. Потому что люди хотят чего то новенького.

## Кому нужен строительный магазин?

Вопрос кого-то поставит в тупик или вызовет банальные версии ответов. Но на самом деле ответ прост.

Он нужен предпринимателю, который либо хочет заработать денег, либо ему нравится стройка. Поверьте, мне есть и такие. Один из моих работодателей речь, про которых пойдёт ниже как раз таки таким и был. Сначала строил, а потом открыл маленький магазинчик метизов.

Вторые в этой ступени как раз те, кто создаёт спрос и ради кого магазинчик открывается, создавая услугу. Покупатели. То есть покупатель хочет прийти и за определённую сумму денег получить материал, при помощи которого создаст уют в доме. Может в своём, а может в чужом, за что тоже получит денежку.

Следующий пункт это рабочие места. Зачастую если нет опыта работы или специальных знаний сюда очень легко устроиться. Соглашусь, звучит не обнадеживающее, но подробно об этом мы поговорим в следующих главах.

И последнее звено нашей цепи это государство. Куда же без него. Если ты работаешь официально, а иначе в наше время сложно, если сказать не возможно поделись с государством в виде налогов. За то, что оно защищает твои права. Скажем прямо, звучит как рэкет, но это, под каким углом посмотреть.

Тем, что предприниматель своими налогами развивает экономику страны. Или тем, что он пашет как лошадь, а у него ещё и часть заработка отбирают, вуалируя это красивыми словечками.

– Ваши средства идут на благоустройства города, области, страны, зарплаты бюджетников, новую яхту не честного чиновника.

В общем, тут углубляться можно долго, но это не наша тема.

Вот мы и набрали уже целых 4 пласта людей, кому нужен строительный магазин. И если вы ещё с нами, то двинемся дальше. К более подробным деталям.

И так вы решили работать на себя и открыть строительный магазин, потому что в продуктовой сетевике, в аптеке необходимо образование, а времени у вас нет. И зависеть от нанятого фармацевта вы не хотите. Ведь если он уволится то придётся вам закрыться пока не найдёте нового. Бытовая техника нынче имеет тоже объяснение, что и продуктовка. Плюс сразу очень большие вложения. А от одежды вы далеки, потому что работали до этого мастером в строительной бригаде или когда то помогали строить дом бате и имеете хоть какое то представление. Можете отличить саморез от гвоздя. И потому что это тема нашей книги.

Вот вы собрались с духом и деньгами и решили начать. Первое что стоит для себя понять это ваш новый график жизни. Да именно жизни, а не работы. 24\7. И никак иначе.

Вы не сможете выстраивать какие, то планы далеко наперёд. Потому что проблема может поджидать вас там, где вы и не догадываетесь. И требовать немедленного вашего присутствия. Из банального пришёл кризис, пришёл конкурент, уволился сотрудник. До смешного пришёл покупатель и возмущается тем, что ему продали плохой товар и не медленно требует присутствия начальника, словно это он сделал этот товар. Вы вынуждены ехать, если находитесь в городе, потому что это престиж вашего магазина. Его репутация, которую вы будете делать потом и кровью.

– Смешно?

Ха как бы не так, но именно такой случай был в моей практике. Приедете ещё, как приедете. Конечно, большим сетям строительных магазинов плевать на это. Но надо трезво оценивать свои возможности. Сколько оборотных средств у них и сколько у вас. Что значит, для них потерять одного клиента, а что для вас.

## Стоит ли сейчас в это входить? (моржинальность)

Ещё одна из проблем, о которой вы возможно не подозреваете это малая моржинальность данного вида деятельности. Забудьте о большой накрутке. Если вы делаете в среднем накрутку больше 70% вы уже мажор. Да именно так. А на деле это выглядит так, крупный товар дай бог 25%. Мелкий товар дай бог 50% и то далеко не всегда.

На моей практике в первом месте работы расклад был таким:

- электроинструмент 15%
- сыпучие смеси 20%
- метизы 70%
- химия и электрика 35%
- ручной инструмент 50%.

Как видите зарабатывать с одной продажи, вы будете не так уж и много. Плюс с неё надо вычесть от 7 до 10% (смотря как расплачивались наличкой или картой) и минус расходы на осуществление продажи. Доставка, работа продавца.

– Ну что обрадовал я вас? Не думаю.

Так что если вы хотите быстро и много зарабатывать этот бизнес не для вас особенно в наше время. Конечно, мы не крутились в данной сфере, но общались с людьми представляющие фирмы, участвующие в тендерах на строительство больших объектов. Под словом большие подразумевается школы, больницы, спортивные строения и прочее. Зачастую их выигрывают при помощи демпинга. То есть заработок исполнителя тоже маленький.

Конечно, есть различные ухищрения, как увеличить моржинальность, но об этом позже. Теперь ответчу на ваш назревший в голове вопрос:

– Почему тогда так всё дорого, если накрутка такая маленькая?

Всё просто. В больших магазинах дороже определённый вид товара, чем в маленьких. Но не знающий человек пойдёт именно в большой, потому что там выбор. А человек делающий ремонты как профессию с утра объезжает все мелкие магазины. И выхватывает самое дешёвое, тратя деньги уже на бензин.

Так что просто забудьте о большой морже при открытии своего первого маленького магазина. К вам просто не пойдут. Ведь большие магазины ещё и устраивают акции, а вы не сможете себе это позволить. А теперь представьте, какой вам надо ежедневно делать оборот товара, чтобы откладывать больше чем при работе на дядю.

Одна из причин подобной моржинальности отнюдь не только в больших магазинах, но и в количестве игроков на рынке.

В 2005 году, когда открывался наш семейный бизнес, в городе на 60 000 человек было 10 строительных магазинов. В 2015 уже 30. В Екатеринбурге только на въезде за этот же период времени открылся один огромный рынок. Гипермаркет «ОБИ» напротив этого рынка. Напротив «ОБИ» рядом с рынком ещё большой строительный гипермаркет. Впоследствии он закрылся. Ну и венец творения «LegoMerlin». А знаете где? Правильно на месте строительного рынка, который 10 лет назад там был первый и вбухивал кучу денег на рекламу по «4 каналу» (областное ТВ Свердловской области).

И всё это только на въезде в Екатеринбург со стороны нашего города. Естественно людям было не сложно сесть на машину и за 30 минут оказаться в лучшем областном строительном магазине и купить там всё по дешёвке. А кто-то даже делал на этом бизнес. И это я уже молчу про «Петрович», «Сом», «Бобёр» и прочий зоопарк среднего уровня. Они тоже вставили палки в колёса малому бизнесу.

Так возникает разумный вопрос:

– А сколько было бы достаточно?

Смею заверить, что если завтра разом убрать 50% всех строительных магазинов на рынке. Этого никто не заметит из покупателей. А даже если заметят, катастрофического ничего не будет. Они просто пойдут в соседний.

Считайте сами, в городе на 60 000 человек в 2005 один магазин обслуживал 6 000 человек, включая стариков женщин и детей конечно, а в 2015 уже 2000. Согласитесь что это регресс в некотором роде. В другом городе, где автору довелось поработать, население города было 15 000 человек. Магазинов на строительную тематику было 15.

Часть из этих новых магазинов дублированные из тех, кто начал в 90-е. То есть абсурд доходит ещё дальше. Они уже делят покупателя с самим собой. Вот в такой обстановке находится рынок господа.

## Насколько стало сложнее с 90-ми и 00-ми?

Прежде чем мы, наконец, перейдём к сути книги хотелось бы рассмотреть ещё один вопрос.

– А насколько действительно раньше было проще?

– Каждое время тяжело по-своему.

Это, пожалуй, верное замечание, ну что ж вот вам четыре примера из реальной жизни. Изменены только фамилии и имена.

В том самом городе на 60 000 человек рядом с Екатеринбургом к концу 80-х жила семья по фамилии Васильевы. Жили они как обычные граждане того времени. В типовой квартире. Правда была у них одна особенность. Светлана жена Юрия работала в местной мэрии. И имела там связи. Во времена приватизации она так постаралась, что заполучила во владения весь первый этаж сталинского многоквартирного дома почти в центре города. При условии, что финансовых средств на его покупку у них не было.

В итоге вначале 90-х они одни из первых стали в розницу продавать строительный материал в городе. Естественно никакой конкуренции у них толком не было. Самое интересное то, что и накупаемый товар то у них денег не было. А так как город сравнительно маленький и все друг друга знают, плюс наше соседство с ними по квартире, помогало без труда быть в курсе информации. Люди просто брали товар в долг, продавали и не расплачивались с поставщиками.

За это им даже сжигали машины, но их это не останавливало. Пока было можно в 90-е они зарабатывали по полной. Заработав, таким образом, себе на строительную базу в конце города открытую в середине 2000-х и на хорошую жизнь с дорогими машинами они прочно заняли свою нишу.

Для удобства будем говорить название каждого магазина тоже. Назывался он «ЛЕВИС». Согласен, название прямо скажем не говорящее, но выделяющееся.

Торгуя всем подряд от саморезов до посуды, они заработали себе репутацию как самого большого магазина в городе. В котором есть всё. И до определённого момента так и было. Что не мешало им ставить завышенные цены на товар и получать немного больше моржи, чем положено.

Так же это не мешало им хамить покупателям. Чиновничье прошлое Светланы позволило им заработать скандальную репутацию в городе. Почувствовать это они смогли лишь в середине 2000-х и по слухам даже исправили эту ситуацию. Однако мышление из 90-х никуда не делось.

К слову сказать, приватизировали они тогда ещё и ресторан, который буквально развалился со временем. Так как им не пользовались. На халяву и уксус сладкий. Главное взять, а там разберёмся или не разберёмся. Тем не менее, они всё ещё игроки на рынке.

Следующая чета история, которых тоже происходила в 90-е это Уваровы. На самом деле она мало чем отличается от истории предшественников, просто она началась чуть позже. В середине 90-х у них появилась возможность выкупить в центре того самого 15 000 города целое отдельно стоящее здание. Тот, кто крутится на рынке недвижимости, может представить себе его потенциальную стоимость. Но тогда это было всего 3000\$.

Магазин именовался «Строительный мир». А теперь чтобы представить объём того самого здания вкратце его опишем. Первый этаж вмещал в себя огромный строительный магазин примерно квадратов 1000. Плюс подвал, используемый под склад. И к нему были пристроен второй этаж с дополнительными помещениями, сдаваемыми в аренду. Размах большой.

Остальных тонкостей ведения бизнеса, к сожалению не известно.

Чтобы заключить про бизнесменов в 90-е вкратце скажу, что в то время не было эквайринга который отнимает на данный момента 2,5% с каждой операции, а чёрную бухгалтерию можно было вести гораздо проще.

Что ж теперь перейдём к середине 2000-х, а конкретно в 2005 год. Именно здесь начались ещё две показательные истории.

Чета Шишовых к тому моменту как раз таки обанкротилась на вещевом рынке. Из всего опыта у Валерия были образование каменщика и седьмой год самостоятельной стройки дома. Впоследствии окажется, что это были совсем другие и поверхностные знания. Наблюдая за очередями в тех самых десяти магазинах города, он решил открыть одиннадцатый.

История, конечно, умалчивает, сколько денег им понадобилось на совершение данного дела. Но давайте скажем так. Им удалось продать кровным родственникам трёхкомнатную квартиру, заложить машину девятку бандиту, чтобы взять денег в долг и переехать жить в недостроенный дом. Найдя самую дешёвую аренду, на окраине города они стали работать. Всего лишь на 100м<sup>2</sup>. Договариваясь с поставщиками о том чтобы брать товар под реализацию. Это когда ты берёшь товар под ответственное хранение, на какой-то срок, а деньги отдаёшь, если продал его. Если не продал, то возвращаешь. Согласен схема хорошая. Правда с 2014 года она не работает. Опять же почувствуйте разницу?

Демпингуя на крупном материале продавая гипсокартон по себестоимости, а смеси с низкой наценкой они зарабатывали себе имя и репутацию. А на хлеб брали с метизов. Тогда ещё можно было заряжать свыше 100%. Товар продавался порой с колёс. Полностью забитая 9-ка приезжала к магазину, и из багажника расходился электроинструмент. Не думаю, что он проходил впоследствии через кассу.

Такая халява закончилась, когда в 2006 году на въезде в Екатеринбург открылся гипермаркет «ОБИ». А некоторые товарищи, насмотревшись на пример Шишовых стали открыть магазины в 60 000 городе. А с 2012 года появился эквайринг и ужесточение налоговой системы. Это мы ещё не берём в расчёт кризисы 2008 и 2014 годов, когда доллар скаканул настолько сильно что, продавая товар по розничной цене, выяснялось что это теперь закупочная. То есть срабатывалось в ноль.

Второй пример середины 2000-х это чета Соколовых «Гвозди». Про них известно, к сожалению не так много, но всё же. В маленькой сталинской квартирке на первом этаже в центре 15 000 города они открыли магазин крепежа. И закупили товар на местном заводе объезжая все закутки. То есть брали его по дешёвке и не легально. В наше время налоговая сделает за это большое а-та-та. Ну а дальше их история похожа на все остальные выше перечисленные. Зарабатывали на второй магазин и расширялись. Пока после 2010-х всем не закрутили гайки. Налоговая, эквайринг, большие магазины, интернет, и многократно возросшая конкуренция. Но об этом чуть позже.

Вкратце это вся предыстория, которую я хотел рассказать, перед тем как мы коснёмся основной темы книги. Во время повествования мы ещё не раз будем возвращаться к этим четырём семьям, чтобы использовать их как наглядный пример. Данные по открытию магазина, которые будут приводиться ниже, актуальны на осень 2020 года. Но не забывайте, что всё очень быстро меняется.

## Глава 2

### Сколько это стоит?

Вот мы и подобрались к самому интересному. Все данные приведённые ниже будут актуальны на сентябрь 2020 года. Потому что буквально через несколько месяцев ситуация кардинально изменилась.

Итак, вы точно решили, что хотите начать свой бизнес с маленького розничного магазина. Что же вам понадобится. Первое это конечно деньги. Забудьте всё, что мы расписывали про 90-е и 00-е сейчас это уже не работает. Без денег не открыться. На реализацию вам дадут максимум на 3 месяца, за это время вы вряд ли что-то успеете продать. Кредит тоже не выход, во-первых через месяц его уже надо отдавать с переплатой, а во-вторых попробуйте его ещё получить, имея только жильё, в котором вы живёте.

Перед написанием книги автором проводился расчёт, бизнес-план открытия маленького розничного магазина площадью от 40 до 90м<sup>2</sup>. Получившаяся сумма кому то покажется скромной:

– 1 500 000р.

Но давайте разбираться в деталях. Ниже будут приведены таблицы с цифрами. Пояснения следуют за ними. Начнём мы с того без чего сейчас невозможно вести деятельность. Это расчёт открытие ИП. Многие скажут да чего там госпошлина, документы и всё. Но я здесь как раз таки для того что бы, не знающим людям расписать что вам ещё потребуется и сколько это стоит. Вариант с ООО рассматривать мы не будем, так как ИП самый распространённый. Хотя не думаю, что цифры будут так уж колоссально отличаться.

**Таблица №1 Оформление ИП.**

Наименование	Количество	Цена	Сумма	Примечание
Госпошлина	1,00	800,00 Р	800,00 Р	
Нотариальное оформление	1,00	2 000,00 Р	2 000,00 Р	
Сбор документов (ксерокопии/справки)	1,00	2 000,00 Р	2 000,00 Р	
Стартовый капитал	1,00	15 000,00 Р	15 000,00 Р	
Печать	1,00	1 500,00 Р	1 500,00 Р	
Расчётный счёт (обслуживание в банке)	12,00	1 000,00 Р	12 000,00 Р	
<b>Итого:</b>			<b>33 300,00Р</b>	

С оформлением на самом деле в наше время всё просто. Подаёте заявление через госуслуги, а дальше действуете по инструкции. Комментарий лишь один сначала придумайте бизнес, а потом открывайте ИП. Потому что налоги будут считаться не с момента открытия торговой точки, а с момента оформления ИП. Хотя здесь есть одна маленькая деталь. Ни один серьёзный поставщик даже не вышлет вам прайс с оптовыми ценами без реквизитов. А вот реквизиты появляются при оформлении ИП.

**Таблица №2 Контрольно-Кассовая Машина.**

Контрольно-Кассовая Машина (ККМ)	1,00	20 000,00 Р	20 000,00 Р	Если работать с кассовым аппаратом.
Обслуживание ККМ	12,00	2 000,00 Р	24 000,00 Р	Если работать с кассовым аппаратом.
Блок (ККМ)	1,00	5 000,00 Р	5 000,00 Р	Если работать с кассовым аппаратом.
<b>Итого:</b>			<b>49 000,00Р</b>	

**Таблица №3 1С.**

Принтер кассовых чеков	1,00	10 000,00 Р	10 000,00 Р	Если работать с принтером чеков, ноутбуком и 1С.
Ноутбук	1,00	30 000,00 Р	30 000,00 Р	Если работать с принтером чеков, ноутбуком и 1С.
Сканер штрих кодов	1,00	3 000,00 Р	3 000,00 Р	Если работать с принтером чеков, ноутбуком и 1С.
Аренда облака для 1С	12,00	5 000,00 Р	60 000,00 Р	Если работать с принтером чеков, ноутбуком и 1С.
1С лицензия	1,00	25 000,00 Р	25 000,00 Р	Если работать с принтером чеков, ноутбуком и 1С.
<b>Итого:</b>			<b>128 000,00Р</b>	

**Таблица №4 Эквайринг**

Терминал	12,00	2,30%		
----------	-------	-------	--	--

Как вы можете заметить, в столбце примечание есть вариации работы с 1С и ККМ. Бывают и совмещённые. Смысл тут в том, что при данных вариантах может быть разная комплектация касс. С 1С вполне достаточно компьютера с программой и принтера чеков, а с ККМ только кассы. Ввиду того что расходы на их обслуживание тоже разные цифры слегка отличаются. На момент подсчётов разница составляла в 79 000р. Звучит не принципиально для человека готового потратить не один миллион, но надо понимать, что работы они требуют разной.

Работая с ККМ, при привозе товара вы просто приняли его по накладной, написали ценники и положили на витрину. А вот с 1С вам придётся завести товар в компьютер, каждый раз при его поступлении. Для этого нужен человек и время. Затем распечатать ценники с присвоенными во время приёмки штрих-кодами (чтобы быстро пикать на кассе). И разложить товар по местам. Для этого нужен минимум ещё человек. Чаще всего это делают продавцы.

Но венцом 1С является её большой симптом. Если программа пишет при продаже остатки, то может возникнуть две ситуации. Либо в программе товар есть, а по факту нет. Это

вовсе не значит, что его своровали просто могли не то пробить или программа не правильно с синхронизировалась. Или не правильно завели количество. И хрен вы потом разберётесь. Либо по факту товар есть, а в программе его нет. Что в принципе означает почти одно и то же за исключением того что пикнули одно а дали другое. В общем, человеческий фактор при такой системе даёт неверные данные. А значит и лишает программу смысла.

При системе с ККМ происходит ровно то же самое но, не начав делать ревизию, вы этого не заметите. А 1С покажет вам это почти сразу. И хотя сейчас принуждают ставить именно 1С, работу с ККМ ещё никто не запрещал. Так что выбор за вами.

**Таблица №5 Регулярные выплаты**

Аренда	12,00	30 000,00 Р	360 000,00 Р	
Коммунальные услуги	12,00	8 000,00 Р	96 000,00 Р	
Бухгалтерия	12,00	3 000,00 Р	36 000,00 Р	Если её ведут за вас в банке.
Упрощённая система налогообложения 6% с дохода	4,00	6%	0,24 Р	
Пенсионный фонд обязательного медицинского страхования	4,00	3 000,00 Р	12 000,00 Р	
Интернет и телефона связь	12,00	1 000,00 Р	12 000,00 Р	
Сигнализация	12,00	5 000,00 Р	60 000,00 Р	
Вода	12,00	1 000,00 Р	12 000,00 Р	(Бутилированная)
<b>Итого:</b>			<b>588 000,00Р</b>	

Эта огромная цифра не нужна вам сразу при открытии. Расчёт произведён за год. Налоги зависят от продаж. Нет продаж, нет налога. Платите только страховые взносы за себя. Цифра дана для общего ознакомления трат в первый самый сложный год работы.

Регулярные выплаты конечно сугубо индивидуальны, но чаще всего они примерно схожи с этими. С учётом того что в таблице отсутствует графа зарплаты сотрудникам. Ответ на этот вопрос прост. Если у вас действительно мало денег или вы всё потратили на открытие, то в большинстве вам будет не до роскоши и людей нанимать будет не на что. А так как мы рассматриваем именно подобный вариант то в расчёт ставить их не стали.

Но если вам уж так хочется, прибавьте к общей сумме ещё 75 000р хотя бы за троих человек с графиком 4/2 и умножьте на 12. В эту суму будут входить:

- оплата труда
- налоги на сотрудника
- их пенсионные взносы
- отпускные
- больничные

В среднем цифра именно такая. Мы учтём лишь её четвертую часть при общем подсчёте. 150 000,00Р.

**Таблица №6 Помещение**

Ремонт	1,00	50 000,00 Р	50 000,00 Р	Тут всё индивидуально.
Стеллажи	1,00	100 000,00 Р	100 000,00 Р	
<b>Итого</b>			<b>150 000,00Р</b>	

С помещением и ремонтом как вы понимаете тоже всё индивидуально. Люди либо покупают б/у инвентарь и делают скромный ремонт либо вкладываются сразу, если позволяют средства.

**Таблица №7 Обслуживание работы магазина.**

Оборудование на сигнализацию	1,00	5 000,00 Р	5 000,00 Р	Подсчёты приблизительны.
Роутер или модем	1,00	2 000,00 Р	2 000,00 Р	
Телефон кнопочный	1,00	1 000,00 Р	1 000,00 Р	Всё зависит от кошелька, но обычно хватает простого.
Микроволновка	1,00	5 000,00 Р	5 000,00 Р	
Средства для уборки (метлы, швабры, вёдра, химия, мыло, полотенце туалетная бумага)	12,00	1 000,00 Р	12 000,00 Р	
Реклама	3,00	15 000,00 Р	45 000,00 Р	Расчёт приведён на 3 месяца с собственного опыта рекламы на региональном радио.
Товарные чеки	2,00	300,00 Р	600,00 Р	Расчёт разовый. Относится к регулярным.
Кассовая лента	40,00	300,00 Р	12 000,00 Р	Расчёт разовый. Относится к регулярным.
<b>Итого:</b>			<b>82 600,00Р</b>	

Расчёт так же является сугубо индивидуальным и приблизительным. Но надо понимать, что кушать на работе вы захотите, в грязный магазин люди не захотят ходить, а реклама двигатель торговли.

**Таблица №8 Товар**

Товар на сумму			<b>1 000 000,00 Р</b>	
----------------	--	--	-----------------------	--

На самом деле за подобную сумму можно привезти очень мало. Это крепёж, ручной инструмент и немного строительной химии. Всё это запросто может уместиться на 40м<sup>2</sup>.

Но будет являться слишком маленьким ассортиментом для регулярной работы. Впоследствии вам всё равно придётся вкладывать ещё такую же сумму.

### Таблица №9 Итог на открытие

Всего вложений с товаром 1С			1 543 900,00 Р	
Всего вложений с товаром ККМ			1 464 900,00Р	

А теперь бонус. Работа над написанием конкретной страницы велась 25 марта 2021 года. За это время на 100% вырос, металл, дерево, подорожало топливо, скакнул немного доллар. Ввиду того что большинство товаров импорт он зависит от всех выше перечисленных факторов. Экономических, политических кризисов. И аллилуйя изменилась система налогообложения.

Теперь существует некий разовый патент на определённые квадратные метры. Вы платите его едино разово в год и работайте. Как говорят на практике, в итоге цифры не отличаются.

Так же в нашем примере не рассчитаны другие системы налогообложения, а приведена самая распространённая для малого ИП «Упрощённая система налогообложения» доход минус расход. С другими вариантами при желании вы можете ознакомиться самостоятельно.

В приведённых расчётах нет графы «непредвиденные обстоятельства» к конечной сумме можно смело прибавить от 300 000 до 500 000 рублей. Так же у вас должны быть, какие-то средства к существованию пока ваш бизнес развивается. Минимум на год. Ну и теперь об актуальности. Думаю, к моменту, когда вы будете это читать, к общей сумме надо будет прибавить хотя бы ещё 500 000р.

В итоге примерная сумма на открытие не большого розничного магазина с запасом средств к существованию и ЧС составляет 2 500 000р. Возможно, сумма кажется слегка завышенной, но практика есть практика. Открытие второго магазина в 2017 году в 60 000 городе на 100м2 обошлось нам в 2 200 000р. Здесь же расчёты приведены гораздо скромнее. И поверьте, за 3 месяца вы их не отобьёте, чтобы погасить реализацию, а кредит я думаю, и сами понимаете. Причём не имеется в виду, что за 1 500 000р невозможно открыть строительный магазин супер маленького масштаба. Возможно, но надо иметь в виду кучу подводных камней, которые всплывут у вас на пути. А вот на них уже нужны деньги. Да и кому то просто будет интересно доказать что он смог сделать это дешевле.

Например, наш старый знакомый Уваров имея 2 больших строительных магазина и третий на подходе, берёт весь товар в кредит и отдаёт по 3 000 000р каждый год. В итоге не тратя свои деньги на бизнес, а выплатив кредит, он получает моржу. Но в таком сценарии проценты по кредитам прилично съедают часть моржи. И надо понимать, что он человек богатый и ему дают, зная, что даже если он ничего не продаст, ему всё равно будет, чем отдать. Надо трезво оценивать свои силы.

Вот такие современные реалии открытия бизнеса в наше время. Можно конечно сократить ассортимент, но людям нужен выбор. А то будет как в том анекдоте:

Заходят два мужика в строительный магазин, сверху донизу заваленный товаром. Смотрят по сторонам и презрительно один другому говорит:

– У да здесь нет ничё!

## Глава 3

### Как работает магазин?

Итак, предположим у нас с вами есть эти 1,5—2,5 миллиона рублей, неважно каким образом полученных. И мы решаем открыть свой первый магазинчик. Не более 100м<sup>2</sup>. Как это будет выглядеть с точки зрения людей:

- О прикольно в нашем райончике открылся хороший магазинчик будем заходить.
  - Опять джентльмены удачи по открывались. Посмотрим, сколько он продержится.
  - Опять магазин открылся да сколько можно лучше бы детский сад открыли.
- Ну и то, что уже было сказано выше.
- У да здесь нет ничё. Пошли в тот большой в центре там всё сразу и возьмём.

Примерно так о вас будет думать среднестатистический покупатель ваш ближайший конкурент (второй вариант). Те самые строители, на которых мы так надеемся, как на постоянных покупателей узнают о нём постепенно и будут ходить в него только в двух случаях. Если ваш ассортимент будет касаться их работы. И дополнительные плюшки (скидка постоянному покупателю, товар под запись и прочее).

Как видите по большому счёту, большинству будет без разницы, есть ваш магазин или нет. Что бы исправить это положение вам необходимо будет завоевать репутацию и не испортить её впоследствии. Завоевать её можно указанными выше способами, но лучше всего работает ассортимент и личное общение.

Поэтому при всём вашем добродушном желании сделать людям хорошее в виде сервиса или ассортимента вы должны пройти через стадию «конфликта с миром». Как бы не парадоксально это звучало, но это именно так. Только когда люди увидят, что вы действительно разбираетесь в том, чем торгуете, они начнут вам доверять и советовать друзьям. А конкуренты воспринимать вас всерьёз, потому что вы займёте часть их рынка. Часть их постоянных клиентов. Ведь при появлении очередного магазина новые клиенты не появляются. Просто старые клиенты старых магазинов приходят к вам, и вы друг для друга новые.

Ярким примером подобной ситуации можно привести момент, когда Шишovy в 2005 только открыли свой первый строительный магазин и их спрашивали про характеристики перфораторов, а они не знали что ответить. Людям это казалось смешным. Что ж как говорится, приходилось учиться во время боевых действий.

Причём если до открытия магазина вы были грандиозным прорабом, который лично строил Эйфелеву башню или Крымский мост не говорит о том, что вы будете чувствовать себя как рыба в воде. Потому что вы можете хорошо знать товар и как им пользоваться, но только тот, которым вы пользовались, а не товар конкурентов. Так же вам придётся коснуться тонкостей психологии в общении с покупателем (то есть прямой продаже) и персоналом (то есть субординация). И самая вишенка на торте будет даже не бухгалтерия, а чувствовать рынок, следить за новинками и не быть консерваторами, потому что так делал ещё ваш прадед. Нет. Надо продавать то, что хочет народ. Даже если это редкостное дерьмо.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.