

Открытие бизнеса на примере кислородного бара

Научный руководитель – Петрова Вера Станиславовна

Рычагова Ольга Дмитриевна

Студент (бакалавр)

Нижевартовский государственный университет, Факультет экономики и управления,
Кафедра коммерции и менеджмента, Нижневартовск, Россия

E-mail: olja.rych2001@mail.ru

Открытие собственного бизнеса порой может озадачить и усложнить дальнейшую деятельность, поэтому нужно подходить к этому делу постепенно и осознанно. В Российском законодательстве, статья 2 ГК РФ, дается четкое определение предпринимательской деятельности, а именно: «...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]. Для создания положительной и долговременной репутации предпринимателям необходимо учитывать интересы потенциальных потребителей и соответствовать их ожиданиям. А также, на начальном этапе необходимо разработать бизнес-план будущей предпринимательской деятельности, для того чтобы избежать больших потерь и рисков от запланированного бизнеса.

Прежде всего, предпринимательство должно поддаваться также новшествам, актуальным изменениям и трендам для успешности и узнаваемости среди потребителей. К подобным трендам можно отнести: социальную ответственность, здоровый образ жизни, доступность и удобство, творческий подход и уникальность, развитие зеленого бизнеса [2]. Идея с открытием кислородного бара идеально вписывается в нынешние тенденции. Этим обусловлена и актуальность данного бизнеса, потому что все больше людей заботятся о своем здоровье и дальнейшей жизни, именно поэтому кислородные коктейли практичный вариант для улучшения физического состояния и самочувствия. И потенциальных потребителей будет довольно много. Это и спортсмены, и дети с родителями, и подростки, и люди, заботящиеся о своем здоровье.

Рассмотрим финансовые расчеты на открытие кислородного бара, которые представлены ниже (предоперационные расходы):

- 1) Составление бизнес-плана - 0 руб.
- 2) Поиск помещения в аренду - 0 руб.
- 3) Регистрация ООО - 4 000 руб.
- 4) Покупка оборудования - 87 710 руб.
- 5) Подготовка мебели - 194 500 руб.
- 6) Подбор персонала, трудоустройство - 0 руб.
- 7) Покупка и изготовление вывески - 6 000 руб.
- 8) Открытие расчетного счета - 0 руб.
- 9) Реклама перед открытием (вывеска) - 8 700 руб.

Тем самым, для открытия бизнеса требуется свыше 300 000 рублей, однако для уверенности в прогнозном периоде стоит увеличить вложения до 361 782 рублей. Источником финансирования будут выступать собственные средства. Ожидаемый объем продаж кислородного бара за год составляет за 1 услугу (на основе сока) - 1 672 000 рублей, а за 2 услугу (на основе фиточая) - 1 070 000 рублей. Что в конечном итоге должно принести выручку в сумме 2 742 000 рублей. Касаемо остальных затрат, то здесь будут составлять

2 183 056 рублей, где самыми затратными являются зарплата персоналу, сырье и материалы, а также арендная плата.

С этим учетом, хочется отметить пользу кислородных коктейлей. Поскольку кислорода через ткани поступает гораздо больше, чем через легкие, то польза кислородного коктейля очевидна. Одну порцию кислородного коктейля можно сравнить с хорошей прогулкой в лесу. Кислородные коктейли прекрасно обогащают организм человека чистейшим кислородом, избавляя его от гипоксии или кислородного голодания, легко справляются с симптомами хронической усталости, бессонницей, помогают в борьбе со стрессовыми ситуациями, являются хорошим питанием для мозга, а также восстанавливают его после длительных умственных нагрузок [3]. Но всегда нужно знать меру и не переусердствовать с данным напитком.

Продвижение данного бизнеса имеет особое значение для успешности и узнаваемости. Так как мало, кто знает, насколько полезен и вкусен кислородный коктейль. Здесь как раз и стоит обратить внимание на современные тренды, проявить креативность и оригинальность своих мыслей. Формирование внутриорганизационной культуры, собственных традиций и ценностей помогут сфокусироваться на единой и самой важной цели - получение максимальной прибыли. Лучший маркетинговый ход на сегодняшний день - это продвижение в соц. сетях или та же нативная реклама.

Что касается перспектив подобного бизнеса, то и здесь можно развиваться глобальнее. Кроме как расширять ассортимент, так же можно приобрести мобильный кислородный бар, что позволит передвигаться по различным точкам, как в муниципальных учреждениях, так и в фитнес-клубах. Если еще глобальнее, то открытие кислородно-оздоровительного центра точно принесет успех. Пока что такой центр - редкость, особенно в округах Севера, поэтому подобное новшество может произвести фурор.

Когда человек задумывается о предпринимательстве, то сталкивается с такими проблемами, как: собственные интересы, большой заработок от бизнеса и удовлетворение от потребителей. Чаще всего мы полагаемся на свои интересы и строим тот бизнес, который ожидаем узреть, но иногда он рушится о реальность. Поэтому перед началом предпринимательской деятельности, необходимо составить бизнес-план, где четко будут выявлены убытки и затраты или же рентабельность и ликвидность. В бизнес-план входит: резюме, раздел с описанием товара или услуги, маркетинговый анализ и стратегия продаж, производственный план, план организации, финансовый план, а также оценка предполагаемых результатов, риска и перспектив.

Таким образом, можно сделать вывод, что, если заниматься предпринимательской деятельностью, то, только учитывая все внешние и внутренние факторы, влияющие на вашу будущую деятельность, а также обязательно изучать новые тренды и актуальные изменения в обществе. Кислородный бар - идеальный вариант для тех предпринимателей, которые хотят приносить радость обществу и совмещать это с пользой для их здоровья.

Источники и литература

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/8d8cd335130f04a7036c1eb50fff606c93fc643a/
- 2) Козлова О.А. Тренды в развитии зеленого бизнеса: опыт стран ЕС и российская практика: монография / О. А. Козлова, И. А. Волкова. – Москва: Знание-М, 2020. – 130 с.
- 3) Польза кислородного коктейля. <https://37gp.by/informatsiya/sovety-dlya-patsienta/363-polza-kislородного-koktejlya>