

Илья Мельников

# Основы зообизнеса



Илья Мельников  
**Основы зообизнеса**

«Мельников И.В.»

2011

**Мельников И. В.**

Основы зообизнеса / И. В. Мельников — «Мельников И.В.», 2011

ISBN 978-5-457-34118-0

Рынок розничной торговли зоотоварами достаточно открыт. При этом основные формы торговли уже сложились, что позволяет частному инвестору выбрать наиболее подходящий для себя вариант. Рассмотрим формы торговли с точки зрения успешности.

ISBN 978-5-457-34118-0

© Мельников И. В., 2011

© Мельников И.В., 2011

# Содержание

Условия зообизнеса	5
Современные формы розничной торговли	6
Киоск	7
Мини – магазин	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# Илья Мельников

## Основы зообизнеса

### Условия зообизнеса

Каковы же должны быть условия, чтобы розничная зооторговля была рентабельна?

Во – первых, квалифицированные кадры. Чтобы заниматься зооторговлей, необходимо специальное образование – ветеринарное или зоотехническое.

Во – вторых, дело должно иметь широкие масштабы, хотя бы в перспективе. В идеале – это зооцентр, объединяющий один или несколько магазинов, аптеки и клинику. Но даже одного зоомагазина и аптеки было бы достаточно, чтобы зооторговля была рентабельна.

В – третьих, широкий ассортимент. В продаже должны быть все товары, которые могут заинтересовать покупателя, в том числе и элитные, ведь многие люди для своих любимцев не жалеют никаких денег. Так, в некоторых магазинах появляются такие товары, как дворцы для кошек, ошейники с бриллиантами и урны для праха домашних животных.

В – четвертых, опытный продавец. Продавец должен быть тонким психологом, чувствовать потребности покупателя. Животных нередко считают «младшими» членами семьи, а младший всегда был и будет любимым. Между тем, далеко не во всех магазинах продавцы могут дать компетентную консультацию покупателю. А ведь продавец должен ясно осознавать, что от его консультации зависит здоровье и даже жизнь животного, поэтому знание ассортимента должно быть максимально полным. К тому же это должны быть люди, которые общались с животными, а также те, которые умеют продавать товар.

Сегодня в большинстве крупных городов можно пройти курсы обучения торговых сотрудников. Курсы представляют собой ликбез по анатомии и физиологии домашних питомцев, изучается специфика кормления и содержания животных, происходит знакомство с ассортиментом – вот основная информация, которую получают слушатели. Правильный подход к подбору персонала, специализированные тренинги и материальная стимуляция – главные козыри розничной точки, торгующей зоотоварами.

## **Современные формы розничной торговли**

Рынок розничной торговли зоотоварами достаточно открыт. При этом основные формы торговли уже сложились, что позволяет частному инвестору выбрать наиболее подходящий для себя вариант. Рассмотрим формы торговли с точки зрения успешности.

## **Киоск**

Это самая простая форма бизнеса. С нее можно начинать, но только в том случае, если видна перспектива расширения. В киосках торгуют, в основном, кормами (в пакетах и на развес), кошачьими наполнителями, а также нехитрыми принадлежностями для домашних питомцев. Киоски удобны для покупателя, позволяют приобрести самое необходимое «на ходу». Для этого они должны быть расположены в месте скопления людей: на рынке, у станции метро, в супер- и гипермаркете. Однако киоски имеют ряд существенных недостатков: отсутствие сервиса, недостаточный ассортимент, нарушение условий хранения кормов. Кроме того, доходы киоск приносит достаточно скромные.

## **Мини – магазин**

Это нечто среднее: уже не киоск, но еще не магазин. Площадь такого магазинчика составляет не более десяти – пятнадцати квадратных метров. Здесь уже можно порадовать покупателя некоторым разнообразием товара. В мини – магазинах продаются мелкие птицы, декоративные грызуны. Однако и эта форма торговли не та, к которой надо стремиться. Поскольку это магазин, то он достаточно дорого обходится владельцу, а покупатели от него не в восторге: перегруженность товаром на ограниченной площади, стойкий запах смеси кормов и продуктов жизнедеятельности живых питомцев – все это производит не лучшее впечатление. К тому же, перенасыщенность дезориентирует, путает и даже пугает покупателя.

## **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.