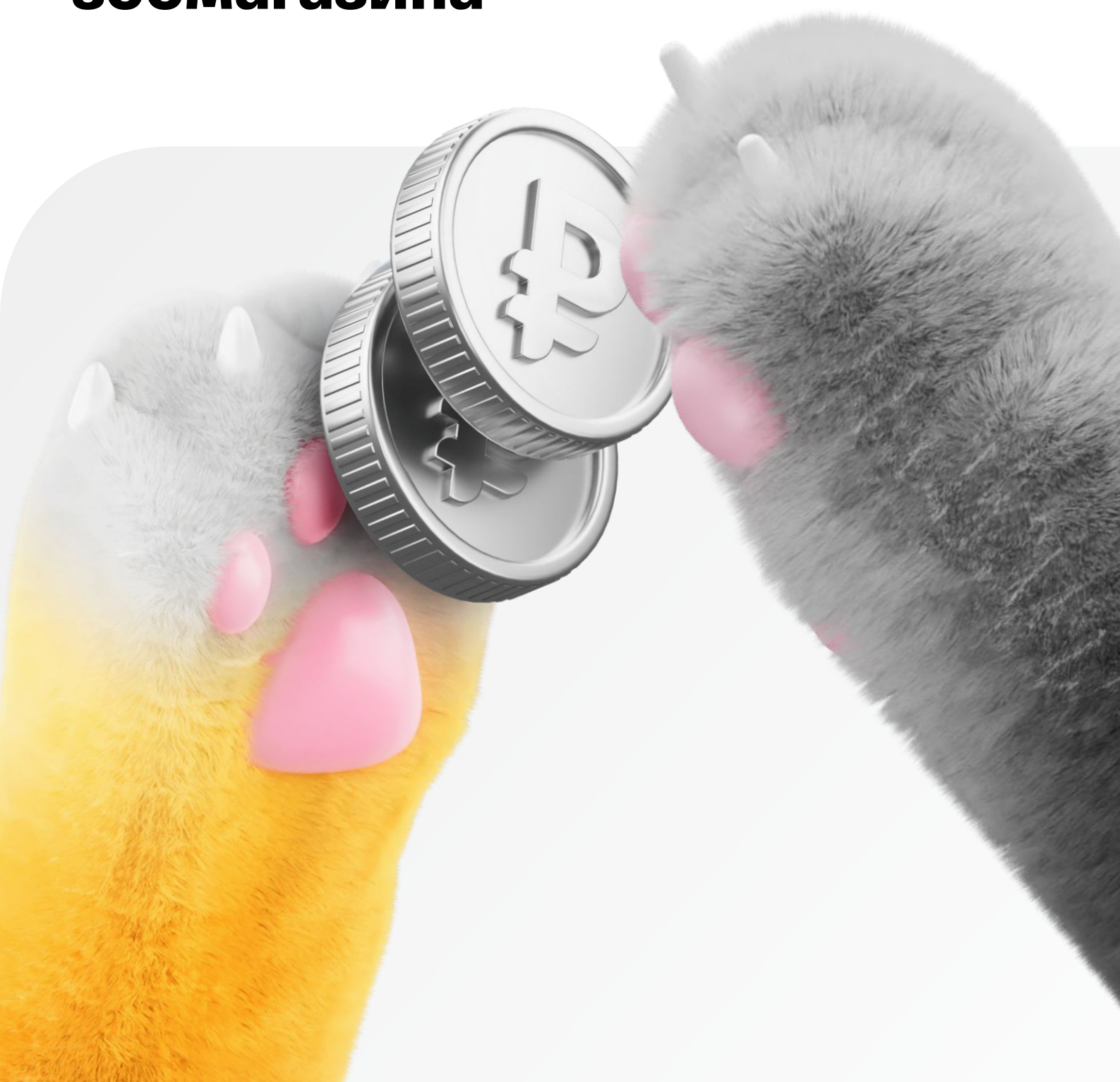


Пошаговый план по открытию зоомагазина



Что нужно сделать

- Определить способ открытия зоомагазина
- Определить формат зоомагазина
- Подобрать помещение
- Составить бизнес-план
- Зарегистрировать бизнес
- Выбрать систему налогообложения
- Выбрать код ОКВЭД
- Открыть расчетный счет
- Установить онлайн-кассу и подключить эквайринг
- Отремонтировать помещение зоомагазина
- Закупить оборудование
- Найти поставщиков и закупить товар
- Нанять персонал
- Найти первых клиентов

Шаг 1. Определитесь со способом открытия зоомагазина

Открыть зоомагазин можно тремя способами:

- 1. Самостоятельно с нуля.** Это самый сложный способ — придется самому подбирать локацию, искать поставщика, закупать товар, рекламировать магазин и искать первых покупателей. Легко ошибиться с локацией, тогда придется закрывать магазин или переезжать в другое место. С другой стороны, в собственном зоомагазине не нужно следовать стандартам и соблюдать правила, которые предусматривает франшиза.
- 2. Купить готовый бизнес.** Такие предложения можно найти на Авито, но нужно внимательно изучать, почему предыдущий владелец продает бизнес. Возможно, он неверно выбрал локацию или рядом много конкурентов. Вероятнее всего, вам продадут магазин с нераспроданными товарами, переуступят права аренды и дадут контакты поставщиков, а еще вы сразу заедете в отремонтированное помещение. Потребуется дополнительные вложения — оплатить аренду, подключить кассу, докупить товар.
- 3. Стать франчайзи.** Франшизу выбирают, когда нет опыта в бизнесе или хочется избежать лишних трудностей и рисков на запуске. Чаще всего владелец франшизы — франчайзер — сам определяет выгодную локацию, обеспечивает товаром и берет на себя рекламу. За это франчайзеру нужно заплатить паушальный взнос — фиксированную плату за право использования бренда и технологии продаж, а потом каждый месяц перечислять роялти — заранее оговоренную сумму или процент с продаж за рекламу, доступ к ПО, программе лояльности, программе обучения и контроля персонала и другим полезным вещам.

Советуем просчитать отдельно каждый вариант. Для этого вам понадобится составить бизнес-план — как это сделать, рассказываем в шаге 4.

Шаг 2. Определитесь с форматом зоомагазина

Есть три формата зоомагазинов:

- 1. Зоомагазин с маленьким ассортиментом** лучше открывать подальше от сетевых магазинов: с ними будет сложно конкурировать. В среднем на небольшой магазин нужно помещение 20—30 м². Можно открыть точку в подвальном помещении жилого дома, недалеко от метро.
- 2. Зоомагазин с широким ассортиментом** открывать дорого. Можно со временем расширять маленький зоомагазин до большого или сразу открыть такой по франшизе. Для такого магазина придется искать большое помещение, минимум 100 м².
- 3. Зоомагазин с узкоспециализированным ассортиментом.** В них предлагают товары для конкретного вида или типа животных. Например, зоомагазины с товарами для рептилий. Такие можно встретить только в крупных городах: спрос на них небольшой.

Если вы хотите открыть зоомагазин самостоятельно, лучше начать с зоомагазина с маленьким ассортиментом. Для него проще найти помещение, и он требует меньше вложений.

Шаг 3. Подберите помещение

Определиться с локацией нужно до того, как решите зарегистрировать бизнес. Магазины с неверно выбранной локацией придется закрыть и искать новое место из-за высокой конкуренции или отсутствия нужной целевой аудитории.

Что учесть при выборе локации:

- месторасположение — рядом с метро или в торговом центре, еще можно рядом с ветеринарной клиникой или парком, где гуляют с собаками;
- конкурентов — в идеале нужно найти место, где конкурентов нет вообще. Если не получается, подумать, чем вы сможете привлечь к себе их аудиторию;
- особенности района — небольшие зоомагазины можно открывать в спальных районах, там стабильный поток клиентов обеспечить проще. А по франшизе лучше открыться только в высокотрафиковом месте, например в торговом центре.

Перед тем как искать помещение, можно посмотреть на Яндекс Картах, где в вашем городе уже есть зоомагазины, а где их не хватает. Чтобы найти локацию, можно использовать [Компас](#) — бесплатный сервис от Т-Банка. В Компасе можно посмотреть, например, стоимость аренды в выбранной точке, количество постоянных покупателей и активность конкурентов поблизости.

Шаг 4. Составьте бизнес-план

После подбора локации можно составлять бизнес-план. Если открываетесь по франшизе, за вас это сделает управляющая компания. В таблице — усредненные затраты, которые потребуются для открытия большого зоомагазина с широким ассортиментом по франшизе:

Категория расходов	Сумма, ₽
Ремонт, в зависимости от состояния помещения	718 000
Оборудование кассовой зоны	96 950
ИТ-оборудование	339 418
Торговое оборудование	1 169 000

Прочая мебель и инвентарь	15 700
Канцтовары, хозтовары, форма и прочий инвентарь	14 500
Получение лицензии	30 000
Маркетинг	200 000
Первичная закупка товаров	2 880 000
Итого	5 463 568

В эту сумму не входят паушальный взнос, стоимость аренды помещения и залог арендодателю, если его предусматривает договор. В среднем на это нужно еще 5—6 млн рублей.

Сколько нужно минимальных вложений, чтобы открыть зоомагазин с нуля самому, посчитать сложнее. Это зависит от региона, ассортимента, поставщиков, арендной платы и выбранного помещения. Маленькой точке не нужно устанавливать дорогие ИТ-решения, закупать большие партии товаров и несколько экземпляров торгового оборудования.

Подробнее о том, как составить бизнес-план, — рассказали [в статье](#).

Шаг 5. Зарегистрируйте бизнес

Открыть зоомагазин могут ИП и компании. Обычно для небольшого магазина выбирают ИП — у них меньше налогов и отчетности. Этого достаточно, чтобы взаимодействовать с поставщиками и покупателями по закону.

Если планируете вести дело с партнером, привлечь инвесторов или расширяться в будущем до сети, выбирайте ООО. Зарегистрировать компанию придется, если решите торговать ветеринарными препаратами — нужно будет получить лицензию Россельхознадзора.

Вот чем отличаются формы бизнеса:

	ИП	ООО
Кто ведет бизнес	Один человек	Один человек или несколько
Уставный капитал	Не нужен	Нужен, минимум 10 000 ₽

Отчетность

Можно самому вести учет и сдавать отчетность через онлайн-сервисы

Много сложной отчетности: нужен бухгалтер

[Регистрация ИП без госпошлин и походов в налоговую.](#)

Шаг 6. Выберите систему налогообложения

Для начала работы подойдет УСН «Доходы минус расходы» или патент: там меньше налогов и можно обойтись без бухгалтера. Крупные зоомагазины обычно переходят на ОСН: там нет ограничений, но сложная отчетность.

Также можно выбрать АУСН — автоматизированную упрощенку. Этот налоговый режим действует в Москве, Московской и Калужской областях и Республике Татарстан, а с 2025 года — во всех субъектах. Предприниматели и компании на АУСН не платят взносы, не сдают декларацию и часть отчетов за сотрудников.

Вот чем различаются системы налогообложения:

	Кому подходит	Налоговая ставка
ОСН	ИП, ООО	НДС — 0—20%. НДФЛ с доходов бизнеса — 13—15% для ИП. Налог на прибыль — 20% для ООО
УСН «Доходы»	ИП, ООО	До 6% от суммы доходов
УСН «Доходы минус расходы»	ИП, ООО	До 15% от разницы между доходами и расходами
АУСН «Доходы»	ИП, ООО	До 8% от суммы доходов
АУСН «Доходы минус расходы»	ИП, ООО	До 20% от разницы между доходами и расходами
Патент	ИП	Фиксированная сумма. Зависит от региона и количества наемных работников в магазине. Рассчитать

Шаг 7. Выберите код ОКВЭД

В заявлении на регистрацию бизнеса надо указать, чем планируете заниматься. Это делается с помощью кодов ОКВЭД.

Для зоомагазина в качестве основного подойдет код 47.76.2 «Торговля розничная домашними животными и кормами для домашних животных в специализированных магазинах».

Если планируете торговать лекарствами для животных, дополнительно можно указать:

- 10.92 «Производство готовых кормов для непродуктивных животных»;
- 46.38.22 «Торговля оптовая кормами для домашних животных»;
- 47.73 «Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках)»;
- 47.74.1 «Торговля розничная изделиями, применяемыми в медицинских целях, в специализированных магазинах»;
- 47.78 «Торговля розничная прочая в специализированных магазинах»;
- 47.89 «Торговля розничная в нестационарных торговых объектах и на рынках прочими товарами».

Шаг 8. Откройте расчетный счет

Составьте таблицу с условиями разных банков и выберите самые выгодные. Счета одного бизнеса могут быть открыты в разных банках.

[Бесплатное открытие расчетного счета.](#)

Шаг 9. Установите онлайн-кассу и подключите эквайринг

- Установите онлайн-кассу. Она формирует и печатает чеки, а затем передает их в налоговую. Без нее работать запрещено.
- Подключите эквайринг. Он нужен, чтобы покупатели могли расплачиваться картой.

[Подключить прием платежей для бизнеса в Т-Банке.](#)

Шаг 10. Отремонтируйте помещение зоомагазина

Если вы арендовали помещение в торговом центре, скорее всего, там уже будет базовый ремонт и потребуется лишь немного его обновить.

Другое дело, если придется снимать помещение в новостройках — в этом случае нужно привести в порядок стены, пол, потолок. Обычно на это уходит не много денег, можно сделать косметический ремонт.

Еще стоит подумать о кондиционировании, особенно это актуально для южных регионов. Это значительная часть расходов. В торговом центре такая система будет уже встроена, а вот для отдельного зоомагазина нужно будет устанавливать кондиционеры самостоятельно.

Шаг 11. Закупите оборудование

Что нужно закупить из оборудования:

- стеллажи для хранения товаров;
- оборудование для кассовой зоны — компьютер, кассовый аппарат, сканер штрихкодов, чековый принтер, ящик для денег;
- весы;
- вольеры для животных, если планируете ими торговать.

Если планируете зону ветаптеки, дополнительно понадобятся:

- специальный холодильник для хранения лекарств;
- градусник и гигрометр для контроля температурного режима.

Если открываете небольшой магазин, подходящую под ваш запрос мебель и оборудование можно поискать на Авито и купить б/у.

Шаг 12. Найдите поставщиков и закупите товар

Вот что потребуется закупить в самом начале:

- корма для кошек;
- корма для собак;
- наполнители для туалетов и сами туалеты;
- товары и средства для груминга;
- шампуни;
- лакомства для животных;
- переноски;
- игровые установки для кошек;
- аквариумы и рыбок;
- одежду для собак и кошек;
- игрушки для всех;
- клетки и вольеры.

Поставщиков зоотоваров можно найти в интернете. У каждого есть сайт, где описаны условия сотрудничества. Например, некоторые просят закупать за раз не менее чем на 10 000 ₽.

Если открываете зоомагазин по франшизе, франчайзер сам закупает товар у поставщиков, а вам требуется только делать заказы из распределительного центра.

Чтобы продавать животных, нужно получить ветпаспорта. Их выдают не на каждое животное, а на группу от конкретного поставщика или заводчика.

Шаг 13. Наймите персонал

Для зоомагазина нужны:

- два продавца — для небольшого магазина или пять продавцов — для магазина с большим ассортиментом;
- администратор — для решения операционных вопросов вместо директора;
- бухгалтер на аутсорсе.

Специального образования продавцам не нужно. А вот если будете открывать ветаптеку, придется нанять человека со средним или высшим ветеринарным образованием.

Бухгалтер потребуется, если откроете ООО или решите вести бизнес на ОСН. В остальных случаях можно обойтись без него и вести учет самостоятельно.

Шаг 14. Найдите первых клиентов

Обычно продвижением зоомагазина занимается владелец — ведет социальные сети, где рассказывает о новых поставках и текущем ассортименте.

Для продвижения магазина можно использовать следующие способы:

- листовки;
- рекламные баннеры;
- собственный сайт или странички в соцсетях;
- рекламу в интернете.

В самом начале можно устроить праздничное открытие, украсить вход шарами и приглашать покупателей через громкоговоритель. Так люди, которые живут рядом, заметят новую точку и придут за покупками.

Онлайн-банк для розничного бизнеса

- Аренда онлайн-кассы с эквайрингом и QR-кодом за 0 ₽
- Поможем зарегистрировать кассу в налоговой
- Прием платежей по QR-коду от 0,4%



[Подробнее](#)

