На что, на что, а на нижнее белье женщины денег не жалеют. Этот бизнес кормит многих мужчин – владельцев магазинов нижнего белья.

До развала Союза красивое кружевное белье было несбыточной мечтой многих российских женщин.

Достать красивую вещь можно было разве только у фарцовщика, за фантастическую сумму. В те времена публичный показ нижнего белья считался чуть ли не проституцией.

Наши женщины безутешно вздыхали по красивым вещам, случайно увиденным в «буржуйском журнале», или в зарубежном фильме. Топорные изделия отечественной легкой промышленности не способны были ни приласкать тело, ни утешить взор.

На сегодняшний день ситуация в корне поменялась, и на прилавках такое разнообразие продукции, какое советской женщине могло только присниться – белье на каждый день, эротическое белье, спортивные комплекты - всего просто не перечислить.

А что касается цветовой гаммы, то витрины специализированных магазинов можно сравнить с клумбой. Нет ничего удивительного в том, что торговля интимными частями туалета так резко пошла в гору – женщины не любят жалеть на себя денег. Хотя качественное белье стоит очень недешево.

Конкуренция на данном рынке достаточно высока. Все без исключения торговые центры, да что там центры – в переходах метро предлагают вниманию женщин приличный выбор белья. Спрос есть на любой товар – будь то комплект белья для каждодневной носки, или дорогущий комплект под вечернее платье.

Что нужно для открытия небольшого магазина? Во – первых, торговая площадь должна быть не меньше 10 кв.м. Бельем лучше торговать в закрытом помещении, обязательно оснащенным примерочной.

Женщины просто обожают покрутиться перед зеркалом, примеряя новую вещицу. Если после примерки вещь, не купили, и она опять попала на прилавок, это прямое нарушение санитарных норм.

Однако на подобные нарушения соответствующие инстанции часто закрывают глаза. К тому же, продавец всегда может сказать, что данная вещь используется только в качестве образца.

Для того, чтобы оборудовать магазинчик в 10 кв.м, оснащенный примерочной, достаточно будет 1000 долларов. Сумма включает в себя покупку манекенов, стеллажей, вешалок, и.т.д.

Для начинающего предпринимателя главное – не потеряться в разнообразии товара. Человек, который никогда не занимался торговлей нижним бельем, вряд ли сформирует оптимальный ассортимент.

Нужен опыт. Бывалые продавцы советуют для приобретения опыта самому поработать несколько месяцев реализатором в магазине белья. Это поможет понять спрос, и разобраться, какие модели и почему популярны среди покупателей.

Чтобы закупить товар для небольшого магазина, нужно не менее 5 000 долларов. От ассортимента зависит качество вашей будущей торговли. Современный покупатель уже изрядно избалован, и его вряд ли удастся заинтересовать десятком-вторым моделей на прилавке. Минимум – 30 комплектов белья, плюс трусики и бюстгальтеры отдельно.

Важный момент – более 70% женщин предпочитают покупать белье комплектом. Кроме большого ассортимента, необходимо обладать в запасе «арсеналом» размеров.

В противном случае вас ждут частые посещения оптовой базы. Несомненный плюс в данном виде бизнеса – это компактность товара, лифчики и трусики не занимают много места, и перевозить их несложно.

Немалую роль в успехе магазина играет опытный персонал. Продавец должен уметь, лишь мельком взглянув на фигуру клиентки, определить, какая модель ей подойдет. Довольно часто владельцы магазинов женского белья включают в ассортимент товар для мужчин. Но его доля в общем объеме продаж невелика – до 5%.

Цены

По словам самих торговцев, лучше всего в магазинах «средней руки» продаются модели по цене от 500 до 1500-2000 рублей. Оптовая же стоимость простого комплекта производства Прибалтики составляет 12 долларов. Как видим, наценка на нижнее белье идет довольно приличная, иногда она достигает 100 %.

Средняя точка способна приносить своему владельцу до 1 000 долларов в месяц. Сезонности в этом виде бизнеса нет – это ведь не куртки и не пальто. Покупают белье круглый год. Андрей Николаев, владелец магазина нижнего белья: - Нормальная точка прокормит и хозяина, и наемного продавца.

Но если она одна, то с большой вероятностью в какой-то период времени можно сработать в ноль, а иногда и в минус. Так что лучше открывать несколько точек.