# Как открыть магазин детской одежды

Детская одежда – та ниша бизнеса, когда оборот товара идет достаточно быстрым темпом. Это связано в первую очередь с ростом детей. Маленькие дети растут быстро, а подростки хотят не отставать от моды. Поэтому магазин детской одежды может быстро себя окупить.

## Как открыть магазин

Не важно, собираетесь вы открыть онлайн-магазин или офлайн, правила будут одинаковые:

1. Сначала бизнес регистрируется в налоговой инспекции.
2. После чего приступают к закупке товара, находят поставщиков.
3. Далее выдвигается рекламная акция.

Это основы, с которых начинается любой бизнес в сфере продаж.

### Виды деятельности

Для магазина детской одежды распространенными видами деятельности являются ООО, ИП самозанятый:

У Общества высокие требования к оформлению, сложная структура налогообложения.

Для ИП достаточно небольшого пакета документов, а налог можно платить по упрощенной схеме.

Самозанятый скорее подойдет для открытия онлайн-магазина. Для оформления понадобится только ИНН и паспорт, налог упрощенный, для него не требуется закупка кассового оборудования. Все чеки проходят в онлайн-форме.

### Типы торговли

Для начала выберете вид деятельности:

* прямой продавец;
* посредник;
* по франшизе.

В первом случае вы сами будете искать поставщиков, закупаться и продавать на площадке. Второй предполагает, что вы только будете искать клиентов и перенаправлять их в магазины.

Третий вариант подразумевает, что вы выкупаете товарный знак у бренда. Тогда фирма сама готова предоставить бренд, посадочное место.

## Рекламные акции

Существует множество способов раскрутки магазина:

1. Сарафанное радио – отзывы покупателей, рекомендации в соцсетях.
2. Контекстная реклама – ссылки в поисковиках.
3. Баннеры и вывески.
4. Таргет.
5. Реклама через блогеров.
6. Пиар от маркетплейсов.

Все виды пиара различаются лишь визуальной составляющей. Работают они по единому принципу: привести покупателей.

## Как подобрать ассортимент

Чтобы правильно подобрать ассортимент магазина детской одежды, важно помнить про особенности рынка:

* актуальность;
* внесезонность;
* варьируемость наценок.

Основной акцент сделайте на товары для самых маленьких.

Помните, что зимний товар стоит дороже из-за спроса только в сезон. Однако другие виды одежды будут продаваться одинаково хорошо вне зависимости от времени года.

Подберите дополнительные аксессуары в соответствии со своей ЦА.