

**Hurtownia Odzieży IFS**  
ul. Grunwaldzka 9, 82-500 Kwidzyn  
tel. +48 503-085-095 +48 55 261-34-06  
[www.taniaodziez.com.pl](http://www.taniaodziez.com.pl) [info@taniaodziez.com.pl](mailto:info@taniaodziez.com.pl)  
NIP: PL581-180-85-08 REGON: 221040037



# Poradnik

**jak otworzyć sklep z odzieżą używaną.**

Sklep z odzieżą używaną jest najtańszą działalnością handlową, którą szybko można rozpocząć. Podstawowy problem stanowi znalezienie odpowiedniego lokalu handlowego o niewysokim czynszu oraz stosunkowo dużej powierzchni użytkowej, której część w początkowej fazie działalności może być wykorzystana na magazyn.



Gdy już mamy upatrzony taki lokal, robimy kalkulacje finansowe, które powinny uwzględnić:

1. **Wyposażenie:**

- wieszaki najlepiej z kątownika mocowane piętrowo do ścian, muszą być stabilne; środkiem ustawiamy wieszaki wolnostojące dwurzędowe też stabilne; w ten sposób klient ma dostęp do towaru z każdej strony, ilość i długość wieszaków jest uzależniona od wielkości sklepu, żeby można było wygodnie i praktycznie po nim chodzić,
- wieszaki na ubrania - trzeba liczyć około 50 sztuk na 1 metr rurki / kątownika,
- przymierzalnia + lustro,
- lustro na sklepie,
- lada,
- oświetlenie,
- boksy (lub boks) na drobiazgi,
- waga (w przypadku sprzedaży na wagę),
- reklama – **bardzo ważne**

2. **Towar**

**Odzież sortowana** – odzież posortowana na dwie klasy Cream czyli towar najlepszej jakości, z dużą ilością nowych rzeczy oraz Klasa I czyli odzież w 100 % na sprzedaż bez odrzutu w dobrym stanie – zastępuje ostatnio już bardzo słaby gatunkowo „niesort” – czyli odzież nieprzesortowaną.

Cream oraz Klasa I jest podzielona na:

- odzież damską, męską, dziecięcą
- lato i zimę

Większość małych sklepów zakupuje wyłącznie **odzież sortowaną**, gdyż nie ma w niej odpadów (w niesortcie sięgają one nawet 70 %) a przede wszystkim mamy pewność za co płacimy. Mniejszy sklep nie może sobie pozwolić na stratę pieniędzy, gdy okaże się że cała dostawa w przypadku niesortu nie nadaje się na sprzedaż.



Dwa słowa o odzieży niesortowanej – tańszej w zależności z jakiego kraju pochodzi i jakiej jest jakości, pakowanej w big bagi lub luzem w małe reklamówki. **Pamiętajmy odzież niesortowana to loteria towarowa**, dlatego jeżeli zaczynamy z kimś współpracę, nie kupujemy dużej ilości za pierwszym razem. Najlepiej 1 opakowanie wybrane przez nas, w ten sposób sprawdzimy jego zawartość. Choć nawet tam, gdzie towar będzie niezły zdarza się, że na kilka opakowań, któreś trafi się znacznie gorsze. Zdecydowanie odradzam zakup niesortu.

Jeżeli wymnożymy kilogramy przez poszczególne stawki sortu, wówczas przy zakupie dobrego towaru niesortowanego będziemy na minusie finansowym niż w przypadku zakupu odzieży sortowanej.

Dlatego najpierw zanim przystąpimy do działalności zbadajmy rynek odwiedzając okoliczne sklepy z odzieżą używaną i zwróćmy uwagę na:

- jaki towar jest oferowany: asortyment, jakość;
- jaki jest popyt, gdy jest nowa dostawa czy przecena;
- czy w sprzedaży jest towar na wagę, **czy wyceniony**;

Wówczas trzeba wybrać taktykę sprzedaży:

1. **Na wagę** – z dnia na dzień taniej, aż do kolejnej dostawy
2. **Wycena** - wyceniamy każdą rzecz indywidualnie, co jest bardziej opłacalne, jednakże wymaga od nas znacznie większego nakładu pracy

Każdy musi wybrać swoją taktykę sprzedaży, którą powinien opisać i wywiesić w widocznym miejscu, w celu zapoznania z nią klienta. Regularna forma sprzedaży zachęca klientów do częstszego odwiedzania, gdyż wiedzą kiedy i za ile jest sprzedawany towar.

Przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu działalności handlowej należy znaleźć źródło zakupu towaru, które będzie zadawało nas i klientów, gdyż jakość towaru decyduje o naszym powodzeniu finansowym na rynku. Dlatego na początek proponuję zacząć zakupy od Exclusive Cream Damsko-Męski, Exclusive Cream Baby oraz Kids, Outlet Damski, Defekt.



Wniosek:

Mając upatrzony lokal i znalezione źródło zaopatrzenia towaru zrobimy wstępną kalkulację. Wyposażenie – to jednorazowa inwestycja jego wartość będzie nam zwracała się przez dłuższy czas. Nas interesuje jednak miesięczny bilans:

- czynsz + media
- ZUS
- podatki
- pracownik
- towar

Wartość tych składników musi być niższa od wartości sprzedaży. Pamiętajmy, że zakładając działalność najlepiej jest, gdy mamy środki na finansowe minimum:

- wyposażenie;
- utrzymanie lokalu przez kolejne 2 miesiące;
- zaopatrzenie towarowe – 2 wymiany towarowe;

Każdej placówce trzeba dać czas, żeby klient się o niej dowiedział i ją polubił. Każdej działalności trzeba poświęcić czas i włożyć w nią sporo pracy, żeby przyniosła wymarzone efekty.

### **Zakładanie działalności gospodarczej:**

- Wypełniamy wniosek w urzędzie gminy w ewidencji działalności gospodarczej. Jeżeli mamy statut bezrobotnego, możemy być zwolnieni z opłaty rejestracyjnej przynosząc zaświadczenie z Urzędu Pracy.
- Zgłaszamy działalność do ZUS-u. Jeżeli nie prowadziliśmy wcześniej działalności gospodarczej lub już ją jakiś czas temu zakończyliśmy,

**Hurtownia Odzieży IFS**  
ul. Grunwaldzka 9, 82-500 Kwidzyn  
tel. +48 503-085-095 +48 55 261-34-06  
[www.taniaodziez.com.pl](http://www.taniaodziez.com.pl) [info@taniaodziez.com.pl](mailto:info@taniaodziez.com.pl)  
NIP: PL581-180-85-08 REGON: 221040037



będziemy płacić przez najbliższe 2 lata niską stawkę ZUS w wysokości około 290 zł.

- Zgłaszamy działalność do Urzędu Skarbowego i wybieramy formę opodatkowania. W początkowej fazie może to być 3% ryczałt od obrotu. Jeżeli się nie znamy na księgowości, poszukajmy dobre i niedrogie biuro, które nam pomoże w prowadzeniu ksiąg.

Dalszy ciąg na stronie [www.taniaodziez.com.pl](http://www.taniaodziez.com.pl)

Dokumenty, wnioski, biznes plan do pobrania na stronie

[www.taniaodziez.com.pl](http://www.taniaodziez.com.pl) Twoja Hurtownia Odzieży Używanej