# BTS ASSISTANT GESTION PME - PMI

### ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE

***RUSSE***

**SESSION 2013**

\_\_\_\_\_\_

###### Durée : 2 heures

**Coefficient : 2**

**\_\_\_\_\_\_**

#### L’usage d’un dictionnaire bilingue est autorisé.

**L’usage de la calculatrice est interdit.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu’il est complet.

Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

**Texte**

**Бизнес-идея:** [**Как открыть магазин одежды Second hand?**](http://biznesvbloge.ru/biznes-ideya-kak-otkryt-magazin-odezhdy-second-hand/)

Магазины Second hand, получили своё новое развитие в период кризиса и продолжают успешно функционировать и приносить прибыль своим владельцам. Ведь далеко не всем доступны вещи модных брендов из бутиков. А иметь такие предметы гардероба хотят многие. Так почему же не сходить в [магазин Секонд Хенд](http://biznesvbloge.ru/biznes-ideya-kak-otkryt-magazin-odezhdy-second-hand/) и не купить там качественную вещь по невысокой цене.

Главными достоинствами проекта являются: минимальные инвестиции и быстрая окупаемость. Минусы проекта: сезонность, негативное отношение некоторых покупателей.

Открытие полноценного магазина секонд хенд одежды с небольшим ассортиментом потребует суммы вложений от 5000 долларов и более. Как видите, риск тоже относительно небольшой. Кроме того, можно рассчитывать на быструю окупаемость. Для открытия магазина с широким ассортиментом необходим опыт работы в подобной сфере и более значительные инвестиции.

Для магазина Second hand потребуется площадь не менее 35-40 квадратных метров, чтобы можно было расположить весь ассортимент товара. Крупные магазины (от 100 квадратных метров) лучше зонировать: одежда для женщин, мужчин, [молодёжи](http://biznesvbloge.ru/biznes-ideya-745-kak-otkryt-molodezhnyj-internet-magazin/" \o "Бизнес-идея №745. Как открыть молодежный интернет-магазин?" \t "_blank), детей и т.д. Так покупатели будут лучше ориентироваться в торговом зале и быстро находить нужный им товар.

Подбор персонала – залог успеха

Для работы в магазине Second hand нужно иметь некоторый опыт. Для среднего магазина хватит 2-5 сотрудников, которые будут совмещать обязанности. Например, если в магазине работает мужчина, то он выполняет обязанности охранника, администратора, а следит за погрузочными работами. Оплату труда составляет оклад и процент от продаж.

Реклама необходима для повышения продаж. Ее нужно размешать в районе расположения магазина. Гораздо лучше позиционировать себя как одежду из Европы, а не как секонд хэнд (многие подобные заведения именно так и поступают). Так покупателям психологически легче зайти в магазин. Также можно периодически проводить всевозможные акции, чтобы повышать интерес покупателей: подарки, скидки и так далее. Бесплатные фирменные пакеты тоже прекрасный маркетинговый ход. Желаем успешной торговли!

[*http://biznesvbloge.ru/biznes-ideya-kak-otkryt-magazin-odezhdy-second-hand/*](http://biznesvbloge.ru/biznes-ideya-kak-otkryt-magazin-odezhdy-second-hand/)

**TRAVAIL À FAIRE**

**I – COMPRÉHENSION (7 points)**

Faire **en français** le compte rendu du texte.

**II – EXPRESSION (7 points)**

Répondre **en russe** à la question suivante.

С вашей точки зрения, в чём интерес и трудности в малом и среднем бизнесе для предпринимателя по сравнению с крупными предприятиями ?