

Бизнес — план страховой компании



Если вы хотите открыть бизнес, который на долгие годы обеспечит постоянный доход, идеальным вложением средств станет страховая компания. Клиенты приобретают «продукты для страхования» регулярно, вне зависимости от моды или финансового положения страны.

Страхование жизни и здоровья, имущества движимого и недвижимого – анализ показывает, что рынок этих услуг является устойчивым длительное время, и сегодня услуги по страхованию востребованы как никогда.

Для открытия страховой компании требуются некоторые действия, которые должны быть заранее учтены. Именно для этого составляется бизнес-план страховой компании. Бизнес-план страховой компании поможет предпринимателю уменьшить финансовые риски и быстро выйти на точку безубыточности.

Резюме

Целью проекта является создание страховой компании, которая специализируется на страховании жизни, имущества (движимого и недвижимого), автотранспортных средств. Основными этапами разработки основных направлений деятельности страховой компании являются:

- Определение стратегии компании;
- Анализ страхового рынка;
- Прогнозирование долгосрочного развития главных сегментов рынка;
- Выбор самых результативных вариантов развития;
- Разработка маркетинговой стратегии.

Месторасположение офиса

Помещение общей площадью 330 м², расположено на территории бизнес-центра. Плюсом размещения является доступность целевой аудитории, так как рядом находится автосалон, банки и т.д.

Также большое значение имеет хорошая транспортная доступность и наличие у бизнес-центра собственной автомобильной стоянки. Офис включает в себя следующие помещения:

- кабинет директора;
- бухгалтерия;
- кабинет для агентов;
- кабинет для общения с клиентами;
- подсобные помещения.

Услуги



- ОСАГО;
- АвтоКАСКО;
- Добровольное медицинское страхование;
- Страхование от стихийных бедствий;
- Имущественное страхование;
- Страхование от несчастных случаев.

Персонал



- директор;
- бухгалтер;
- страховые агенты (5 человек);
- оценщик;
- водитель (с личным автотранспортом).
- Юристы (2 человека)

Возможные риски в процессе деятельности компании:

- увеличение убыточности по тем видам страхования, которые предлагает компания;
- введение дополнительных ограничений и регуляций;

Финансовая составляющая бизнес-плана страховой компании

- Открытие ООО;
- Получение лицензии на оказание страховых услуг;
- Аренда офиса;
- Ремонт офиса;
- Закупка необходимой офисной техники и оборудования:
 - компьютеры;
 - принтер;
 - факс;
 - сканер;
 - мини-АТС;
 - офисная мебель;
 - лицензионное программное обеспечение;
- Подключение к сети Интернет;
- Кухонное оборудование для сотрудников (холодильник, чайник, микроволновка).



Бизнес — план страховой компании и интернет магазина

Введение

1. Аннотация

1.1 Суть проекта

1.2 Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

1.3 Расчётные сроки проекта

1.4 Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции

1.5 Стоимость проекта

1.6 Источники финансирования проекта

1.7 Выгоды и риски проекта

1.8 Ключевые экономические показатели

эффективности проекта

1.9 Выдержки исследования

2. Описание услуги

2.1 Определение услуги

2.2 Сегментация услуги

2.3 Перспективы развития услуги

3. Анализ рынка

3.1 Анализ положения дел в отрасли

3.2 Электронный бизнес

3.2.1 Влияние отрасли электронного бизнеса на рынок Интернет-торговли

3.3 Основные производители. Описание профилей крупнейших компаний.

4. Анализ потребителей

4.1 Описание потребителей

4.2 Сегментация потребителей с описанием и количественной оценкой сегментов

5. Маркетинговый план

5.1 Уникальные достоинство, позиционирование

5.2 Ценовая политика

5.3 План продаж на весь расчётный период

Аннотация

Суть проекта
Создание интернет магазинов
среднего формата

Долгосрочные цели

краткосрочные цели

**Открытие интернет
магазина с нуля,
привлечение постоянных
покупателей, получение
цели**

**Расширение
ассортимента
предлагаемых услуг,
создание на платной
платформе сайта и
выгодное
позиционирование на
рынке**

Выгода проекта

Интернет-магазин работает 24 часа в сутки, 365 дней в году, без перерыва на обед, без выходных и праздничных дней.

Доступ к виртуальным витринам магазина может получить любой покупатель, находящийся в любой точке планеты на любом континенте.

Профессионально грамотно созданный Интернет-магазин может работать полностью автономно. Практически без обслуживания.

Интернет-магазин не имеет ограничений на виртуальную площадь. Можно описать любое количество услуг.

Владелец Интернет-магазина может сдавать в аренду свои виртуальные торговые площади так же, как и владелец обычного магазина.

Интернет-магазин позволяет общаться с потенциальными клиентами, находящимися сколь угодно далеко, в режиме реального времени.

Срок и стоимость создания Интернет магазина несоизмеримо ниже, чем обычного магазина.

Для создания Интернет-магазина не требуется получения многочисленных разрешений и лицензий. Его не проверяет пожарный инспектор, санэпидемстанция и другие службы.

Развитие мобильных устройств для доступа в Интернет (мобильный телефон, КПК и т.д.) позволяет получить доступ к Интернет-магазину из любой точки. Вне зависимости от месторасположения потенциального клиента.

Риски проекта

Существует разница во времени между заказом товара, оплатой товара и его получением.

В РФ система электронных платежей развита слабо. Цифровая подпись только начинает внедряться. После получения счёта от продавца, покупатель оплачивает выписанный товар через банк, или при получении наличными. И только в ряде случаев, при стоимости выписанного товара менее 15-20 \$, покупатель может расплатиться с Интернет-магазином по электронной системе платежей. Системы электронных платежей берут комиссионные. При этом большими суммами, при отсутствии законодательства, регламентирующего данную область взаимоотношений между продавцом и покупателем, покупатель вряд ли будет рисковать.

Цветопередача сайта, Интернет-магазина, несколько искажает реальные цвета, поскольку зависит как от качества настроек монитора.

В большинстве случаев у покупателя не хватает объемной информации об услуге представленных в Интернет-магазине.

Психологически российские покупатели пока настороженно относятся к возможности приобретения крупных партий товаров через Интернет-магазин.

Резюме комплекса маркетинга

Расчетный срок
проекта — 3 года
(36 месяцев)

**Продукт — совокупность свойств
услуги, идеи, которые предлагаются
для продажи**

**Цена — цены на услуги интернет
магазина устанавливаются на уровне
конкурентов**

**Сбыт — за счет проведения акций,
направленных на увеличение
лояльности клиентов и др.**

**Продвижение- наружная реклама, а
также реклама в интернете для
привлечения новых клиентов**



Услуги

Личное страхование:

страхование жизни – 5000 руб.

страхование от несчастных случаев и болезней – 2420 руб.

медицинское страхование – 900 руб.

Имущественное страхование:

страхование имущества - обговаривается

страхование недвижимости – обговаривается

страхование ответственности - обговаривается

Автострахование:

автоКАСКО – 4670 руб.

ОСАГО – 5120 руб.

Обязательное страхование:

обязательное медицинское страхование 500 руб.

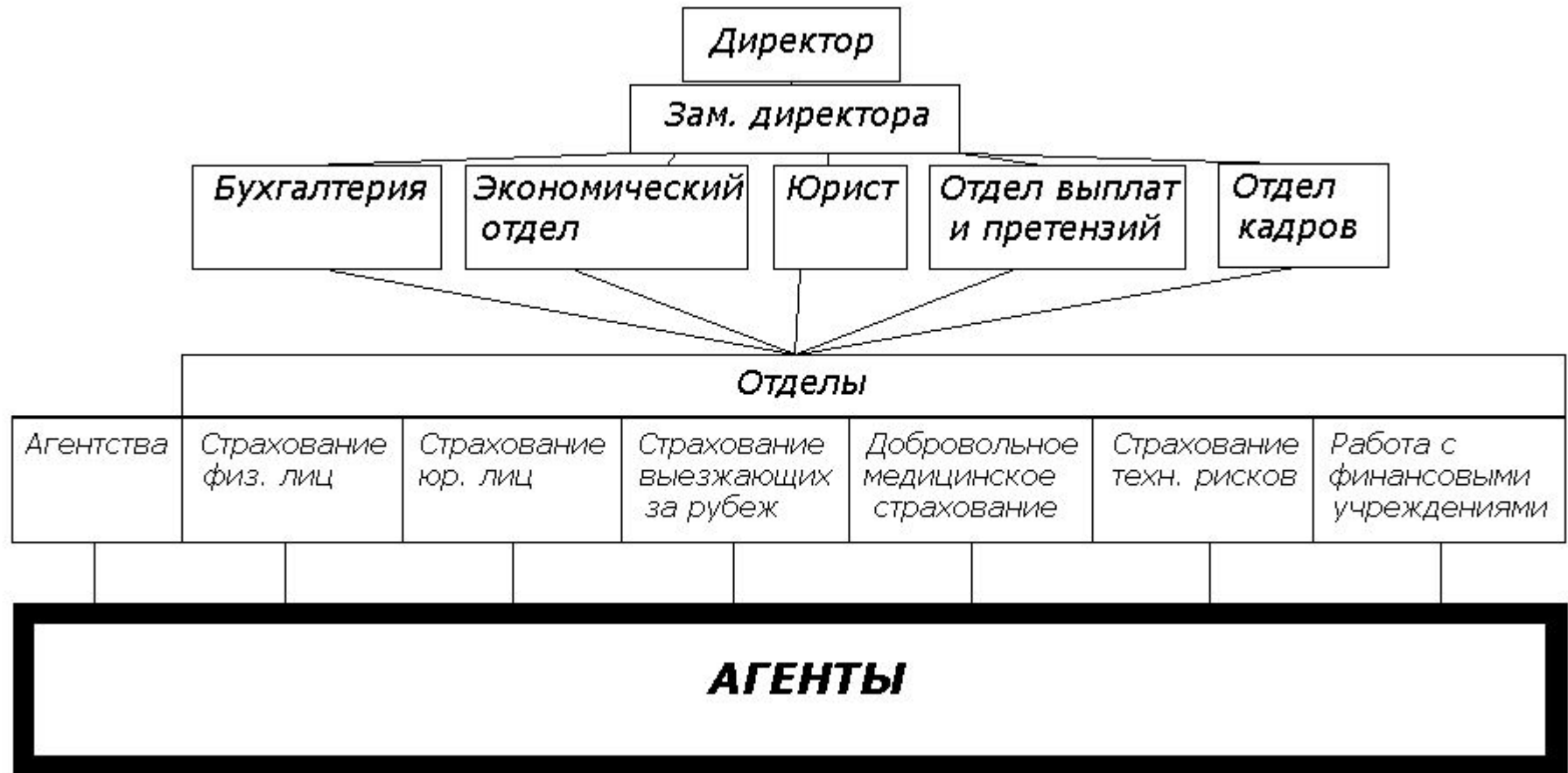
страхование военнослужащих 600 руб.

страхование пассажиров 500 руб.

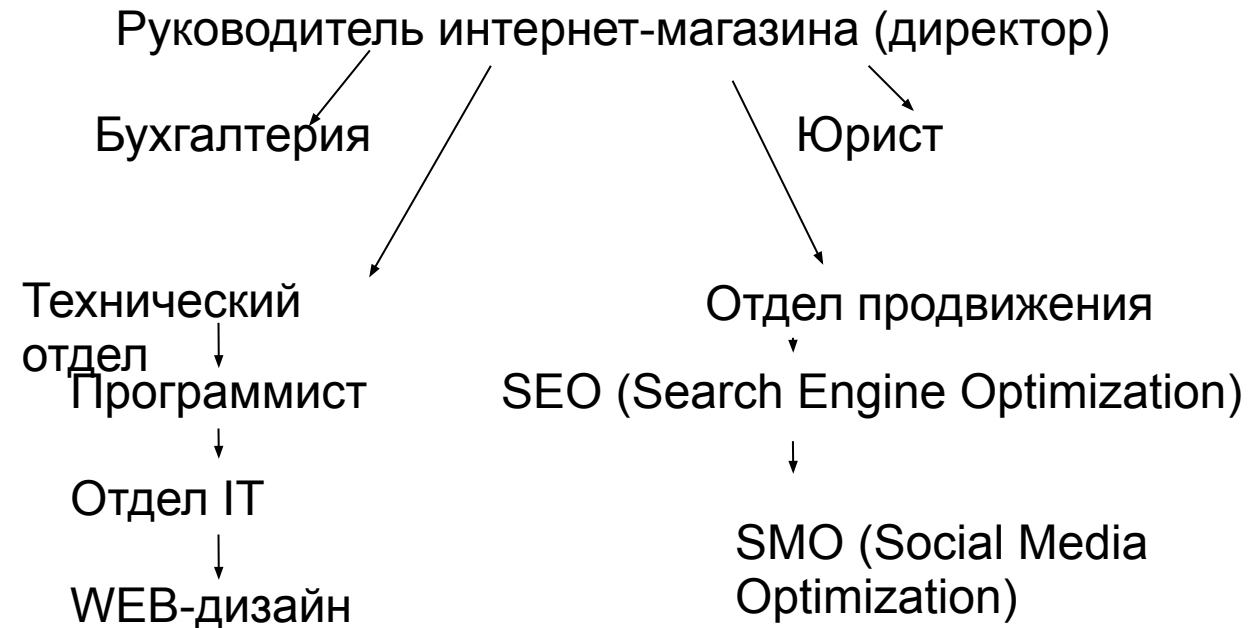
страхование автогражданской ответственности - 500

Цены продукции установлены на уровне средних цен конкурентов.

Структура страховой компании



Структура интернет-магазина страховой компании



Служба формирования контента

Бюджет интернет - магазина

- Единовременные затраты бюджета
- Ежемесячные затраты бюджета:

Блок единовременных затрат включает:

1. Организационные расходы - 32 101,92руб (регистрация предприятия, расчетный счет в банке и т.д).
2. Покупка мебели - 24 968,16 руб.
3. Закупка компьютеров и оргтехники для 4х рабочих мест - 128 407,68 руб.
4. Монтаж локальной сети и ее настройка — 10 700,64 руб..
5. Разработка интернет магазина (структура, дизайн и административный интерфейс) — от 1500\$.
В данном случае приобретается CMS, например "1С - Битрикс"цена до 107 006,40 -142 675,20 руб..
6. Интернет реклама — от 89 172,00 руб..

Закупка сервера для интернет магазина и его размещение у провайдера исключается, так как чаще всего на начальном этапе хватает мощности провайдера.

Итого: 210 445,92 руб.