

ААИ ЮФУ
КАФЕДРА ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА

КУРСОВАЯ РАБОТА
По предмету «Менеджмент и маркетинг в дизайнерской деятельности»
тема:

**РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ИНТЕРНЕТ
МАГАЗИНА «CHAIR & CO»**

Выполнили ст-ки гр. ИИ-41
Карапетян Диана
Кузнецова Оксана
Преподаватель: Терехова Е.В.

Резюме проекта

- Chair&Co
- Цель: отработать технологию поставщик-потребление, укрепить позиции на рынке
- Актуальность: интернет-магазин вытесняет привычные магазины, экономия времени, доступность вещей из других регионов
- Стоимость проекта= 4,912 588 (1 год), проценты по кредиту 20%= 982 517
- Срок окупаемости= 2,5 года
- Особенности проекта:каталог продукции представлен сразу, для осуществление покупки не обязательно куда-то ехать, низкая стоимость по сравнению с традиционными магазинами.

Разработчики проекта.

Карапетян Диана, 21 год

Директор отдела сбыта и логистики.

Обязанности:

Стратегическое планирование работы отделов
закупок, логистики и склада

Построение эффективной системы закупок

Управление ассортиментом продукции на складе

Организация контроля процесса приемки, хранения
продукции

Организация бесперебойного обеспечения поставок
продукции на склад

Контроль транспортной логистики

Кузнецова Оксана, 20 лет

Директор отдела по продажам и PR.

Обязанности:

Работа с существующей базой клиентов + поиск
новых клиентов

Ведение переговоров с потенциальными
клиентами компании

Заключение договоров

Разработка и реализация маркетинговой
стратегии;

Развитие целевого трафика;

Руководство командой специалистов;

Грамотное управление реализацией проектов;

Продвижения товаров и услуг через интернет;

Ценовая категория продукции.

Ткани.

Плед 999-2.999

Постельное белье 399-4.999

Покрывала 699-3.499

Текстиль для кухни 199-1.699

Банное полотенце 149-1.299

Корпусная мебель.

Стол:

письменный 1.999-26.999

обеденный 1.299- 58.999

журнальный 999-16.999

Стеллажи 2.999-24.999

Гардеробный шкаф 2.499-72.599

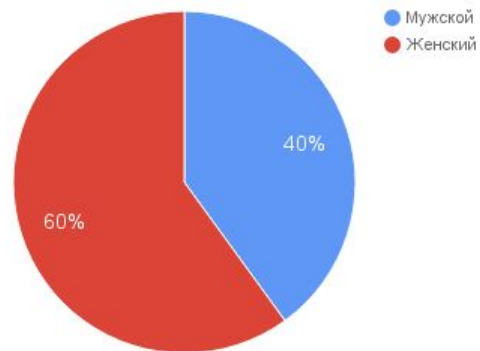
Комод 1.999-68.999

Тумбы 999-13.999

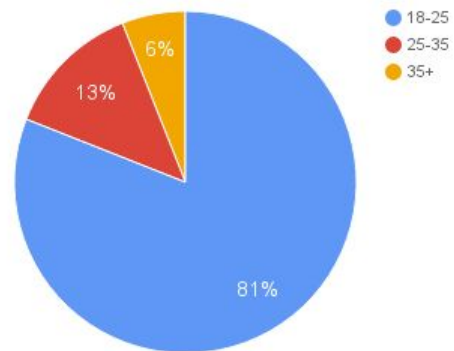
Стулья обеденные 1.300-11.999

Опрос для исследования рынка.

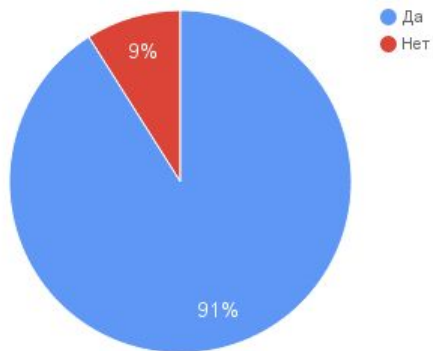
Ваш пол



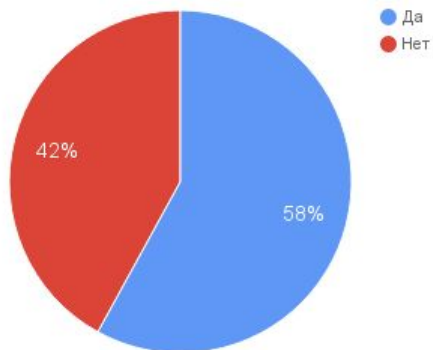
Ваш возраст?



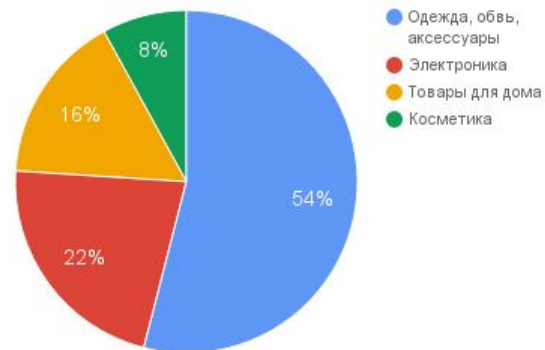
Пользуетесь ли вы интернет-магазинами?



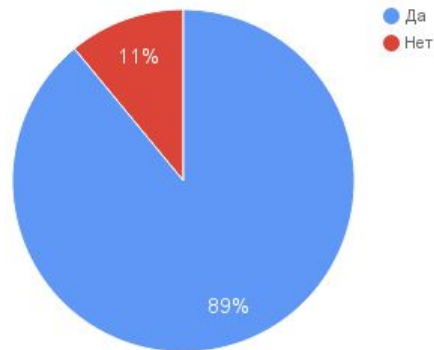
Покупали бы Вы мебель и текстиль через интернет-магазин?



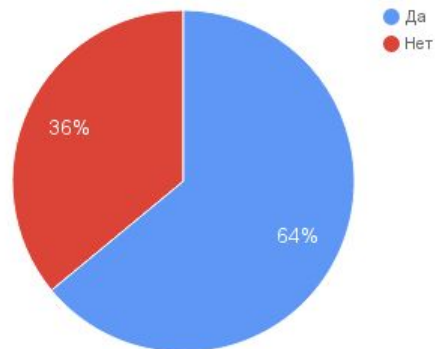
Какие товары Вы там покупает?



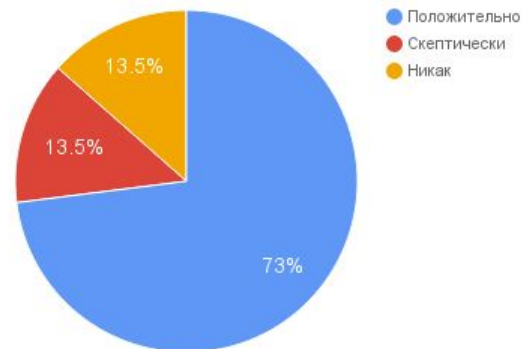
Устраивает ли Вас дизайн современной мебели?



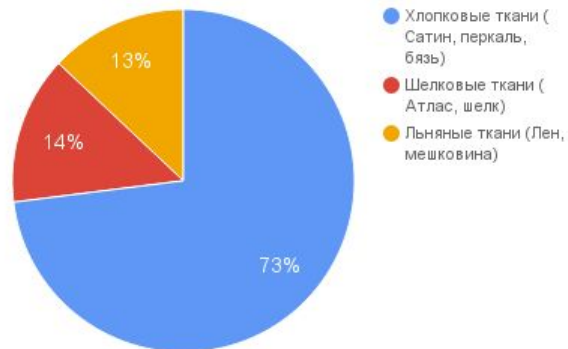
Устраивает ли Вас качество современной мебели?



Как Вы относитесь к дизайнерской(авторской) мебели?



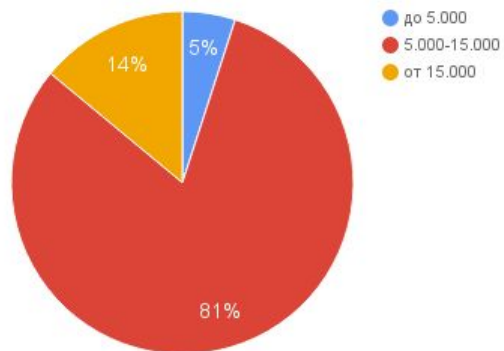
Текстиль из каких материалов Вы предпочитаете?



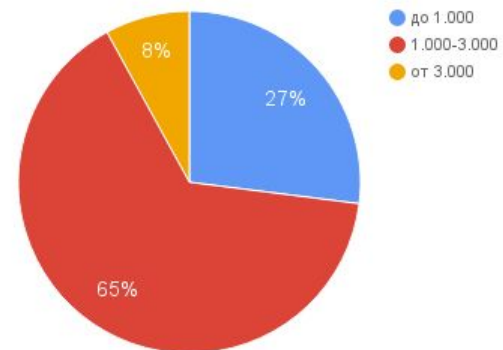
Какие товары вы покупаете чаще?



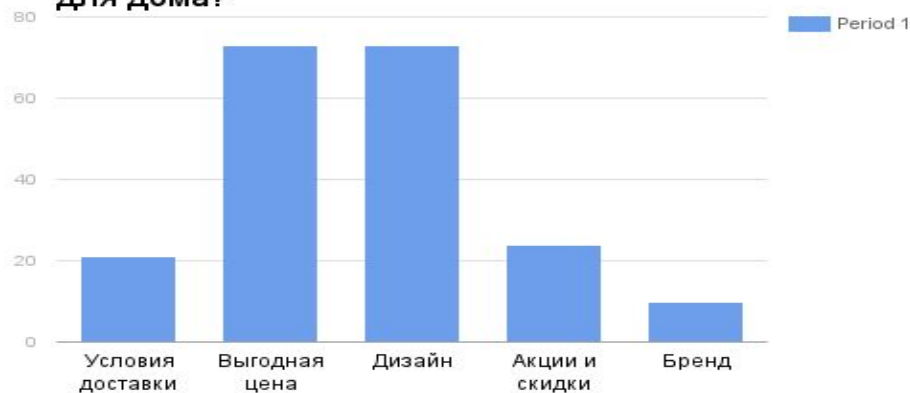
Какая цена за корпусную мебель приемлема Вас?



Какая цена за текстиль для дома приемлема для Вас?

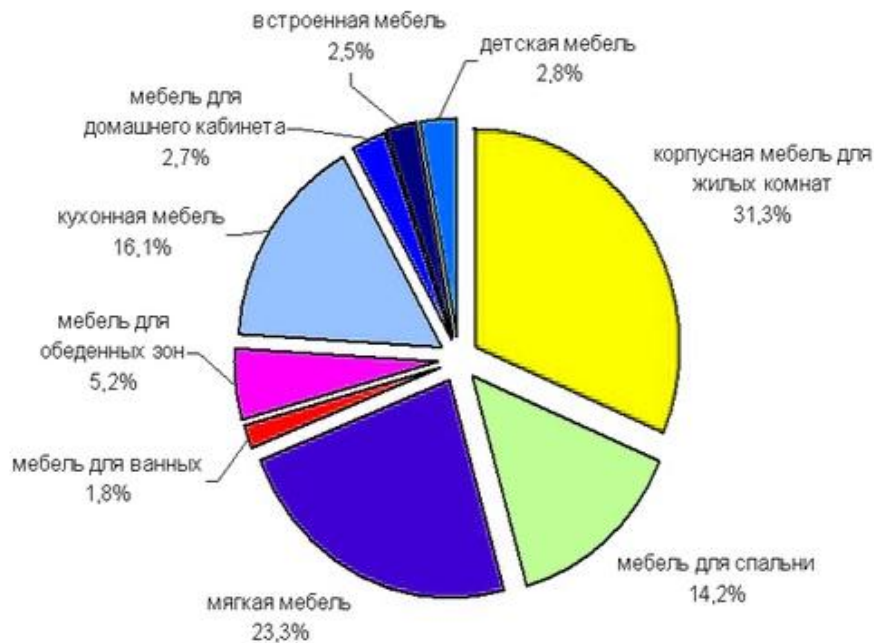


Что для Вас является определяющим фактором при покупке мебели и текстиля для дома?



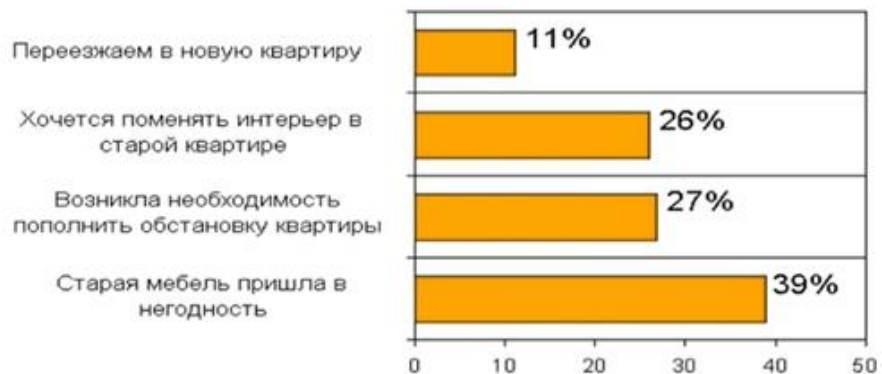
Анализ российского рынка.

Структура российского рынка мебели для дома

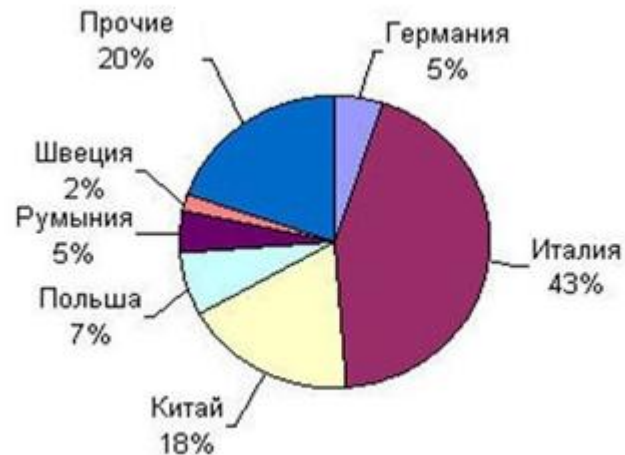


Анализ российского рынка.

Причины покупки мебели.



Предпочтения потребителей.



Конкурентный анализ.

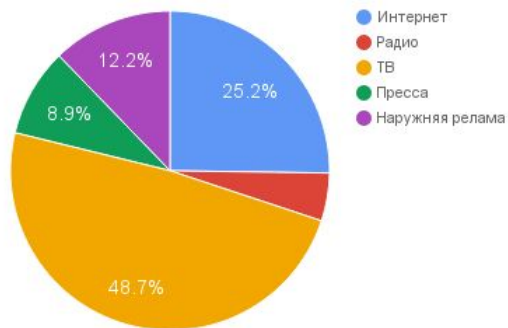
Westwing	Chair & Co
Преимущества:	Преимущества:
Компания вышла на всероссийский рынок Сотрудничество не только с дизайнерами, но и с крупными компаниями Принимает заказы 24 часа в сутки Широкий ассортимент Быстрая доставка Мировой сбыт	Широкий ассортимент Принимаем заказы 24 часа в сутки Быстрая доставка Доступные цены Наличная и безналичная оплата
Недостатки:	Недостатки:
Высокая стоимость товара Наличная оплата Акции	Работа только с дизайнерами Региональный сбыт

Реклама и анализ рекламного рынка.

Статистика использования поисковиков в Ростовской области. Сведения ТНС, август 2016

	Яндекс, %	Google, %	Search.mail,%	Bing, %	Рамблер, %
Ростовская область	44,9	48.5	5,1	1,0	0,5

Объем сегментов рынка



Реклама и анализ рекламного рынка.

ПОПУЛЯРНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ТЕМАТИКИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ВКонтакте



Одноклассники



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ РЕКЛАМЫ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ



ЗАРАБОТОК В ИНТЕРНЕТЕ



ОНЛАЙН ИГРЫ



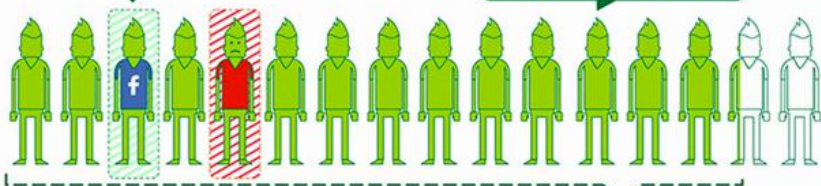
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ



Влияние отзывов на продажи.

ОНЛАЙН-ШОППИНГ СЕГОДНЯ

КАЖДЫЙ ТРЕТИЙ ПОКУПАТЕЛЬ
проверяет группу компании
в соц.сетях



100%
положительных отзывов
дают меньше продаж,
чем если среди них будет **1-9%**
негативных отзывов.

92% Доверяют
рекомендациям
друзей

ВОРОНКА ПРОДАЖ ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

Классическая
воронка



Современная
воронка



Влияние отзывов на продажи.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО НА САЙТЕ?



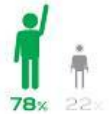
- | | | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| 1 ПОДСЧЕТ
ФОЛЛОВЕРОВ | 2 ДОКАЗАТЕЛЬСТВА
В ЦИФРАХ | 3 ОТЗЫВЫ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ | 4 РЕЙТИНГИ
И ОБЗОРЫ |
| 5 УПОМИНАНИЯ
ЭКСПЕРТОВ | 6 ОТЗЫВЫ
ОТ ЗНАМЕНИТОСТЕЙ | 7 ВЛИЯНИЕ
ДРУЗЕЙ | 8 НАГРАДЫ
И РЕЙТИНГИ |

Малый бизнес в соцсетях

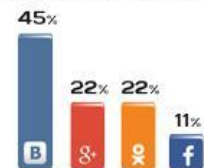
Есть ли у вашей компании официальная страница в социальных сетях?



Считаете ли вы социальные сети эффективным каналом привлечения заказчиков?



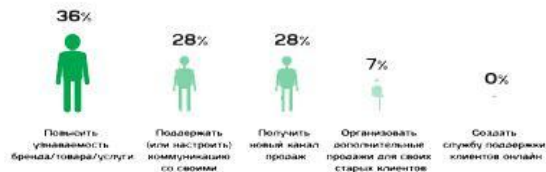
В каких социальных сетях присутствует компания



Кто администрирует группы вашей компании в социальных сетях?

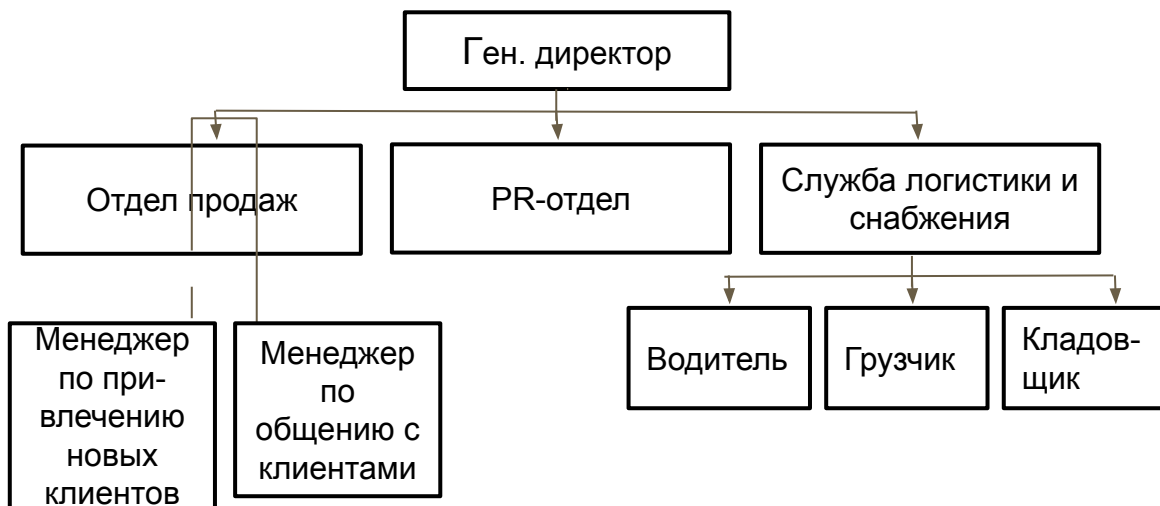


С какой целью вы используете или использовали бы социальные сети для бизнеса?



Организационный раздел.

- Форма собственности- индивидуальный предприниматель.
- Ключевой управленческий персонал: директор (отдел продаж, PR) и директор по снабжению и логистике.

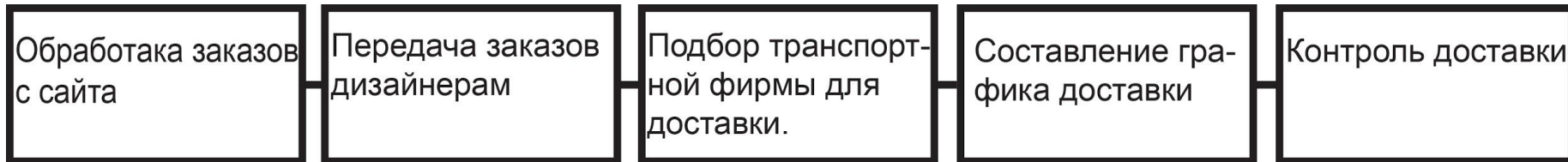


Порядок работы отделов.

Отдел по работе с клиентами.



Директор по снабжению и логистике



Дизайнеры.

Образцы продукции.

Кирилл Королев и Дмитрий Борев

Константин Баранов

Дмитрий Зимятов

Полина Балашова

Тихон Пенкин

Артем Сюлев

Анна Брюхова



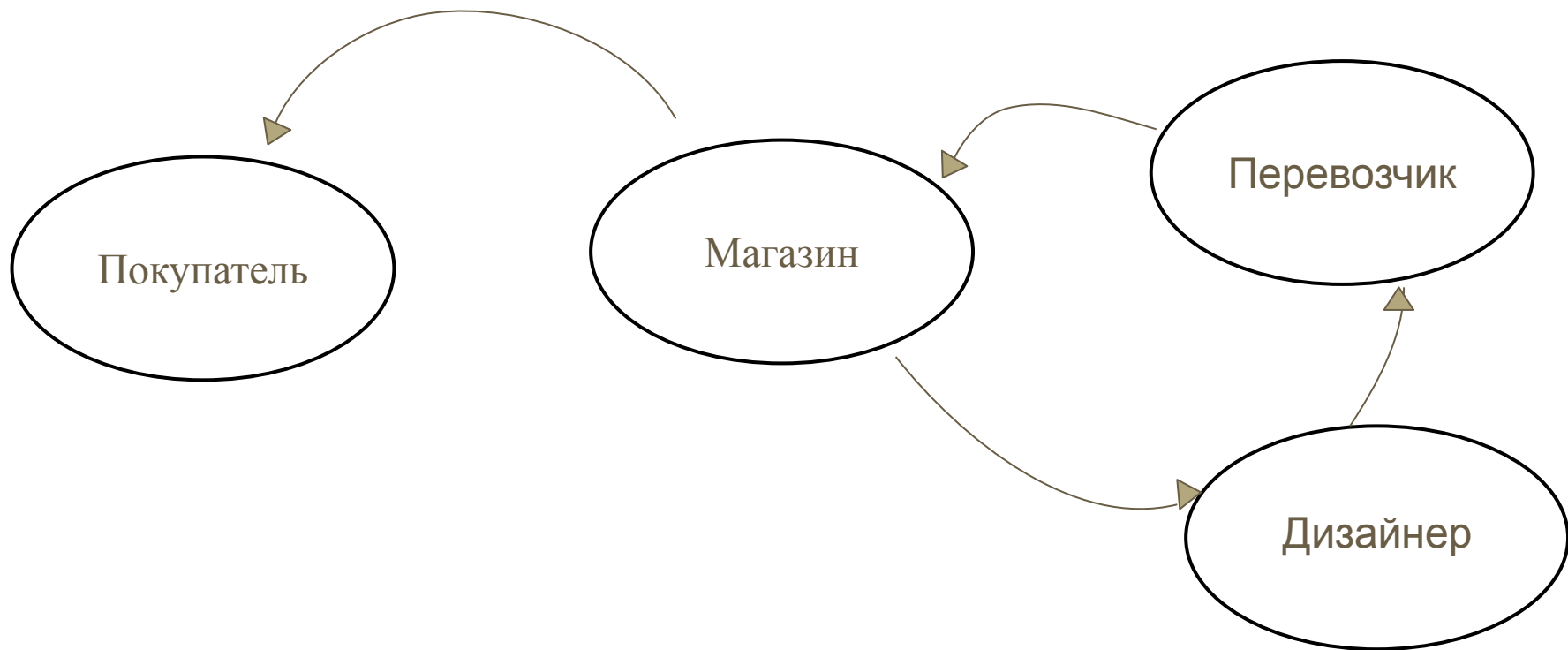
Производственный раздел.

В процессе работы нашего магазина мы планируем работать с 7 дизайнерскими мастерскими. В ходе обновления ассортимента будем находить новых дизайнеров. В настоящее время штат компании насчитывает 13 человек. В компании существуют следующие отделы: продажи, PR, логистики и сбыта. На покупку и обслуживание оборудования требуется 4 912 588. Владельцы предприятия планируют вложить 500 000 собственных средств.

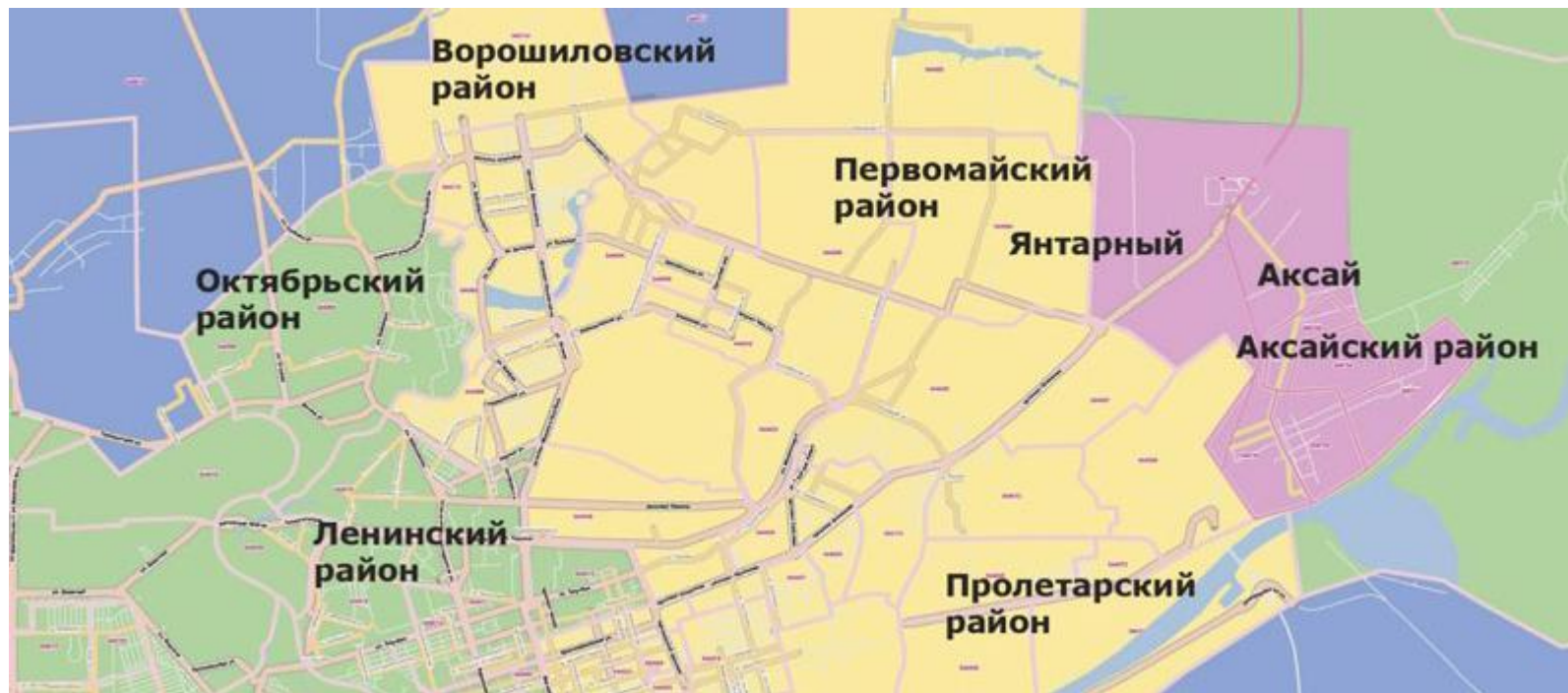
Работа офиса происходит в коворкинг-центре 1 раз в неделю для обсуждения планов на неделю и оценки проделанной работы.

Мебель и текстиль хранится на складе магазина. Доставка осуществляется каждый день на собственной машине магазина.

Схема работы магазина.



Тарифы услуги доставка.



Тарифы услуги доставка.

Частным и корпоративным клиентам

Дальность	В подъезд дома на первый лестничный пролет (до дверей коттеджа, дачи)	В квартиру/офис независимо от количества этажей и наличия лифта
1 зона	299.-	599.-
2 зона	499.-	799.-
3 зона	699.-	999.-
○ Новочеркасск, Батайск, Азов	999.-	1299.-
○ Таганрог, Шахты, Новошахтинск, Каменск-Шахтинский, Кущевская, Красный Сулин, Зерноград, Гуково, Белая Калитва, Самарское	1699.-	1999.-

Финансовый раздел.

Склад

Аренда – 13.750 т.р. в месяц
Аренда погрузчика – 1.260 т.р. в месяц
Электроэнергия – 3.460 т.р. в месяц
Отопление – 1.700 т.р. в месяц

Транспорт

Покупка газели – 135.000 т.р.
Страховка – 3.900 т.р. в год ; Техобслуживание – 9.300 т.р.

Персонал

Грузчик, Грузчик-комплектовщик – 25.000 т.р. в месяц (8 работников)
Водитель газели – 20.000 т.р. в месяц (2 работника)
Менеджер – 23.000 т.р. в месяц (2 работника)
Бухгалтер – 2.000 т.р. по кварталам

Сайт

Покупка домена – 500 р. единоразово, далее 700р каждый месяц = 8.200 т.р. в год
Хостинг – 300 р. каждый месяц
Создание сайта – 10.000 т.р.

Реклама

Соц.сети (вк) – 500 р. в месяц
Youtube – 600р. в месяц
Гугл поисковик – 2.400 т.р. в месяц

Другие расходы

Офисная канцелярия – 2.500 т.р. в месяц

Налогообложения

По персоналу:

Грузчик, Грузчик-комплектовщик – 10.750 т.р. в месяц (1 работник)
Менеджер – 6.520 т.р. в месяц (1 работник)
Водитель газели – 8.600 т.р. в месяц (1 работник)
Транспортное средство – 3.000 т.р. в год
ИП – 17.348 т.р. в год

Финансовые расходы на год

$165.000 + 15.120 + 41.520 + 10.200 + 135.000 + 3.900 + 9.300 + 2.400.000 + 480.000 + 552.000 + 8.000 + 500 + 8.200 + 3.600 + 10.000 + 6.000 + 7.200 + 28.800 + 30.000 + 1.032.000 + 156.480 + 206.400 + 3.000 + 17.348 = 5.329.568$ т.р.

Проценты по кредиту

$5.329.568 \times 20\%$ годовых = 1 065 913,6 т.р. (на 5 лет)

Начальный капитал для производства – 300.000 т.р.

Этапы реализации проекта.

- **Планирование**

Идея

Поиск информации

- **Исследование**

Анализ рынка

Анализ рекламы

Конкурентный анализ

- **Подготовка**

Проработка идеи

Поиск поставщиков

Разработка проекта

Расчет перспективы продвижения на рынке

Бизнес план

Расчет себестоимости

Набор персонала

- **Старт**

Запуск проекта

- **Адаптация**

Удерживать позиции на рынке

- **Улучшение**

Создание клиентской базы

Укрепить позиции на рынке

Расширить ассортимент

Выйти на всероссийский рынок

Начать сотрудничество с крупными

фирмами\компаниями

Риски проекта.

Неверное позиционирование. Нужно точно понимать емкость рынка, на которую пытаемся прийти, сколько там уже работающих конкурентов и сколько возникнет конкурентов в течение года, когда мы будем запускать проект.

Технические сбои. Никто не застрахован от аварий. Нужно позаботиться о резервном копировании информации. Нужно выбирать DDOS защищенный (способный выдержать хакерские атаки) хостинг. Настроить программную платформу и сервер так, чтобы они были способны выдерживать наплыв посетителей. Всегда нужно иметь запас мощности и не жалеть денег на развитие серверной группировки. Нагрузка в целом не должна превышать 50% от возможностей программно-аппаратного комплекса.

Проблемы платежей. Возникают такие случаи, когда при способе оплаты банковской карты происходит сбой и клиент не может оплатить заказанный собою товар, в этом случае необходимо предоставить иную форму оплаты. Например это может быть оплата через мобильную связь или при доставке или самовывозе.

Проблемы доставки. Если компания не может доставить в указанный срок товар клиенту (по вине поставщика или в связи с проблемами с транспортной компанией), то доставка осуществляется за счет самой компании.