

План развития компании LUXURY OFFERS



27.05.2019г.

Структура плана развития

1. Куда я иду и что я хочу (какой результат я хочу получить на выходе)
2. Что буду делать.
3. Когда буду делать.
4. Точка отчета (замеры, где находимся перед началом).
 - 4.1. Подведение итогов
5. Таблица планируемой прибыли, ежемесячно.

Проекты:

6. «Надежный поставщик с низкими ценами».
7. «Систематизация системы (CRM).
8. «Каналы продвижения и сбыта»:
 - 8.1. «Интернет-магазин»
 - 8.2. «Facebook, Instagram»
 - 8.3. «Последующие выходы на розетка»
 - 8.4. «Опт/дроп»
 - 8.5. «OLX, prom, hotline, google»
 - 8.6. «Дропшипинг – платформа»
 - 8.7. «Китай 1-3 позиции (Ковпак) + регистрация своего бренда»
 - 8.8. «Дропшипинг на Россию и Казахстан»

Структура плана развития

8.9. Продажи на Алибаба

8.10. Продажи на Amazone (на весь мир)

9. «Обучение и саморазвитие»

10. «Управление компанией и ее развитие»:

10.1. «Управление персоналом»:

10.1.1. «Мечты и цели»

10.1.2. «Мотивация персонала»

10.1.3. «Самодисциплина»

10.1.4. «Командообразование»

10.1.5. «Обучение персонала»

10.1.6. «Проекты, которые ведет персонал»

11. Точки контроля

Куда я иду и что я хочу

Мечта в бизнесе:

Построить прибыльный бизнес

Паруснику, у которого нет цели, ни один ветер не будет попутным.

Цель на год:

С 01.04. – 30.05.2020 – 26240 заказов – 13120 заказов в месяц в среднем, (15% на отказ) - 11115 заборов, 10000 «ЧИСТЫХ» ВЫКУПОВ в месяц (10% возврат от заборов) с средним чеком 120грн.= доход 1200000грн – 45,5 тыс.\$/мес.

Хочешь быть на высоте — выбирай путь в гору.

Что я буду делать

Работа с проектами (сроки и приоритетность) + анализ (где находимся, на правильном ли пути, укладываемся ли в сроки) + корректировка проектов

Когда я буду делать

Таблица сроков по проектам

№	Название проекта	Сроки/период	Примечание
1	Надежный поставщик по низким ценам «старт»	18.07.-30.08.19г.	Smartlead, Dementiy, Постольник, SMS кривой Рог, склад дешевых шнуров в садике на 95 кв., магазин на терре (Коцик науш.)
	Надежный поставщик по низким ценам «продолжение»	01.09.19-30.05.20г.	Smartlead, Dementiy, Habber, Постольник, сами придут
2	Систематизация системы «CRM»	15.08.-30.09.19г.	API 1с Анализ, покупка и внедрение (типа: Habber, Smartlead, New Trend)
	Систематизация системы «CRM» усовершенствование	01.10.19г. -	

Когда я буду делать

Таблица сроков по проектам

№	Название проекта	Сроки/период	Примечание
3	Каналы продвижения и сбыта:	03.06.19 -	
3.1	Интернет-магазин	01.08.-31.08.19	Bigmagazine.com.ua, создание, оформление, наполнение, фриланс, спецы в Кривом рассылка смс с ссылкой клиентской базе покупателей с розетки, сделать опт и дроп
3.2	Facebook, Instagram «старт» + воронка продаж	22.07.-31.08.19	New Trend, Smartlead
3.3	Розетка 2-й магазин	03.06.-30.07.19	!!!НАЧАТЬ РАБОТУ С ОТЗЫВАМИ НА МАГАЗИН
3.4	Facebook, Instagram «продолжение»	01.08.19 -	Синхронизация с сайтом, обучение Левчик и т.д.
3.5	Google adwords	01.08.-30.08.19	E-mail маркетинг the machine Зимбицкий
3.6	ОЛХ	01.09.-30.10.19	Постольник, , New Trend, Smartlead, профи
3.7	Розетка 3,4-й магазин	01.09.-30.10.19	Bigbazochka, vmagazineest, superWOWmagazin, segodnyseychas, littlebigmagazin, На Диму и КМ
3.8	Опт/дроп	15.09.-30.10.19	Прописать чеклист

Когда я буду делать

Таблица сроков по проектам

№	Название проекта	Сроки/период	Примечание
3.11	Розетка 6,7-й магазин	01.11.-30.11.19	На батю, КМ
3.12	Дропшипинг – платформа	01.01.-30.05.20	Информация, + и -, цена шаблонов + CRM, полный анализ, тренинги.
3.13	Китай 1-3 позиции (Ковпак) + регистрация своего бренда	01.02.-30.04.20	Форум в России, обучение Ковпак, полет с ним в Китай
3.14	Розетка 8-й магазин Дропшипинг на Россию и Казахстан	01.02.-30.04.20	КМ, Дима мама и батя Smartlead, Ковпак
3.15	Розетка 9-й магазин	01.03.-30.03.20	КМ
3.16	Продажи на Алибаба	01.04.-30.05.20	Ковтаненко
3.17	Розетка 10-й магазин	01.04.-30.04.20	КМ
3.18	Продажи на Amazone (на весь	01.06.-30.08.10	Мамонько

Составлять чек-лист за 2 недели до начала проекта

Точки отсчета

№	Дата	Наименование
1	22.04.19	выход на розетку
2	01.05.19	количество сотрудников 1
3	09.05.19	первый заказа
4	15.05.19	доход 0грн
5	20.05.19	вес 85кг

Подведение итогов

№	Название итогов	Период
1	День	ежедневно: в обед - 12:25-12:45 вечером - 18:00-18:45
2	Половина недели	каждый четверг 17:25-18:45
3	Неделя	Воскресенье 16:35-17:50
4	2 Недели	Каждого 15-го числа 16:45-18:00
5	Месяц	30-е число каждого месяца 15:30-17:50
6	Квартал	С 23-30 число 3-го месяца каждого квартала 15:00-21:05
7	Полугодие	23-30 число каждого июня день
8	Год	10-17 число каждого января 2 дня

Таблица планируемой прибыли, помесячно + количество товаров на розетке и в магазине

Дата	Кол-во маг-на розетке	Кол-во сотрудн-ков	Ср-е кол-во заказов/день / (15% отказ)	Итого кол-во заказов за месяц (15% отказ)	Маржа	Доход	Расходы	Прибыль	Кол-во товаров на big magazin	Кол-во товаров на розетке
06.19	1	1	8,85/7,5	265,5/225	56	12600	10110	2490	20000	15000
07.19	1	1	11,8/10	354/300	65	19500	12510	6990	25000	20000
08.19	2	1	17,65/15	529,5/450	84	37800	18510	19290	35000	30000
09.19	4	2	23,55/20	706,5/600	120	72000	29220	42780	40000	35000
10.19	5	2	47,06/40	1411,8/1200	115	138000	56375	81625	65000	50000
11.19	7	3	176,5/150	5295/4500	115	517500	131910	385590	75000	65000
12.19	7	5	394,2/335	11826/10050	110	1105500	278110	827390	80000	70000
01.20	7	4	294,2/250	8826/7500	110	825000	210035	614965	90000	80000
02.20	8	4	294,2/250	8826/7500	115	862500	220415	642085	95000	85000
03.20	9	5	352,95/300	10589/9000	125	1125000	290545	834455	100000	90000
04.20	10	7	470,6/400	14118/12000	130	1560000	394050	1165950	105000	95000

Таблица расходов по статьям

№	Название	Дата	Кол-во	Стоимость	Сумма
Постоянные:					
1	Аренда (интернет, телефон, вода)	01.05.19-30.05.20	1	3000	3000
2	Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	01.06.19-30.05.20	1	2000	2000
Итого:					5000
Итого/год:					60000
Переменные:					
1	Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	01.06 – 30.08.19	2	1755	3510
		01.09 – 30.09.19	4	1755	7020
		01.10 – 30.10.19	5	1755	8775
		01.11.19 – 31.01.20	7	1755	12285
		01.02 – 29.02.20	8	1755	14040
		01.03 – 31.03.20	9	1755	15795
		01.04 – 30.04.20	10	1755	17550
		01.05 – 31.05.20	10	1755	17550
Итого:					96525

Таблица расходов по статьям

№	Название	Дата	К о л - в о	Стоимость	Сумма
Переменные:					
2	Хостинг	01.06 – 30.06.19	1	1600	1600
		01.07 – 31.07.19	1	2000	2000
		01.08 – 30.10.19	1	3000	3000
		01.11.19-29.02.20	1	5000	5000
		01.03 – 31.05.20	1	7500	7500
Итого:					19100

Таблица расходов по статьям

№	Название	Дата	К О Л - В О	Стоимость	Сумма
---	----------	------	----------------------------	-----------	-------

Переменные:

3	Зарплата	06.19	1	0	0
		07.19	1	2000	2000
		08.19	1	3000	3000
		09.19	2	МКМ – 3000 + Дима – 4000 + 6000 за биржу?	7000
		10.19	2	МКМ – 5000 + Дима – 7000 + 6000 за биржу?	12000
		11.19	3	1 МКМ – 5000 + КМ - 7500 + Дима – 15000 + 6000 за биржу?	27500
		12.19	5	1 МКМ + 1 ВКМ X 10000 = 20000 + 1 КМ – 12000 + 1 СКМ – 15000 Дима 40000 + 6000 за биржу?	87000
		01.20	4	1 МКМ - 8500 + 1 КМ – 10000 + 1 СКМ – 13000 + Дима 31000 + + 6000 за биржу?	62500
		02.20	4	1 МКМ - 9000 + 1 КМ – 11000 + 1 СКМ – 14000 + Дима 33000	67000
		03.20	5	1 МКМ - 5000 + 1 КМ – 12000 + 1 СКМ – 15500 + 1 СКМ – и.о. НО – 18000 + Дима 40000	90500
		04.20	7	2 МКМ –Х 5000 = 10000 + 1 МКМ - 8500 + 1 КМ – 13500 + 1 СКМ – зам. НО - 17000 + НО – 20000 + Дима 56000	125000
		05.20	7	2 МКМ –Х 7500 = 15000 + 1 КМ - 9500 + 1 КМ – 14000 + 1 СКМ – зам. НО - 17500 + НО – 21000 + Дима 44000	121000

Таблица расходов по статьям

№	Название	Дата	К о л - в о	Стоимость	Сумма
Переменные:					
4	Реклама	06.19	1	0	0
		07.19	1	0	0
		08.19	1	4000	4000
		09.19	1	7200	7200
		10.19	1	27600	27600
		11.19	1	77625	77625
		12.19	1	165825	165825
		01.20	1	123750	123750
		02.20	1	129375	129375
		03.20	1	168750	168750
		04.20	1	234000	234000
		05.20	1	182250	182250

Таблица расходов по всем статьям (каждый месяц отдельно)

№	Дата	Название	К о л- в о	Стоимость	Сумма
1	06.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	1600	1600
		Зарплата	1	0	0
		Реклама	0	0	0
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	2	1755	3510
Итого:					10110
2	07.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	2000	2000
		Зарплата	1	2000	2000
		Реклама	0	0	0
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	2	1755	3510

Таблица расходов по всем статьям (каждый месяц отдельно)

№	Дата	Название	К о л- в о	Стоимость	Сумма
3	08.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	3000	3000
		Зарплата	1	3000	3000
		Реклама	1	4000	4000
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	2	1755	3510
Итого:					18510
4	09.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	3000	3000
		Зарплата	2	КМ – 3000 + Дима – 4000 + 6000 за биржу?	7000
		Реклама	1	7200	7200
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	4	1755	7020

Таблица расходов по всем статьям (каждый месяц отдельно)

№	Дата	Название	К о л- в о	Стоимость	Сумма
5	10.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	3000	3000
		Зарплата	2	КМ – 5000 + Дима – 7000 + 6000 за биржу?	12000
		Реклама	1	27600	27600
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	5	1755	8775
Итого:					56375
6	11.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	5000	5000
		Зарплата	3	1 МКМ – 5000 + КМ - 7500 + Дима – 19500 + 6000 за биржу?	32000
		Реклама	1	77625	77625
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	7	1755	12385

Таблица расходов по всем статьям (каждый месяц отдельно)

№	Дата	Название	К о л- в о	Стоимость	Сумма
7	12.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	5000	5000
		Зарплата	5	1 МКМ + 1 ВКМ X 10000 = 20000 + 1 КМ – 12000 + 1 СКМ – 15000 Дима 43000 + 6000 за биржу?	90000
		Реклама	1	165825	165825
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	7	1755	12285
Итого:					278110
8	01.20	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	5000	5000
		Зарплата	4	1 МКМ - 8500 + 1 КМ – 10000 + 1 СКМ – 13000 + Дима 32500 + 6000 за биржу?	64000
		Реклама	1	123750	123750

Таблица расходов по всем статьям (каждый месяц отдельно)

№	Дата	Название	К О Л- В О	Стоимость	Сумма
9	02.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	5000	5000
		Зарплата	4	1 МКМ - 9000 + 1 КМ – 11000 + 1 СКМ – 14000 + Дима 33000	67000
		Реклама	1	129375	129375
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	8	1755	14040
Итого:					220415
10	03.20	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	7500	7500
		Зарплата	5	1 МКМ - 5000 + 1 КМ – 12000 + 1 СКМ – 15500 + 1 СКМ – и.о. НО – 18000 + Дима 43000	93500
		Реклама	1	168750	168750

Таблица расходов по всем статьям (каждый месяц отдельно)

№	Дата	Название	Кол -во	Стоимость	Сумма
11	04.19	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	7500	7500
		Зарплата	7	2 МКМ –Х 5000 = 10000 + 1 МКМ - 8500 + 1 КМ – 13500 + 1 СКМ – зам. НО - 17000 + НО – 20000 + Дима 61000	130000
		Реклама	1	234000	234000
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	10	1755	17550
Итого:					394050
12	05.20	Аренда (интернет, телефон, вода)	1	3000	3000
		Незаплан-е расходы (ремонт/покупка комп., стул...)	1	2000	2000
		Хостинг	1	7500	7500
		Зарплата	7	2 МКМ –Х 7500 = 15000 + 1 КМ - 9500 + 1 КМ – 14000 + 1 СКМ – зам. НО - 17500 + НО – 21000 + Дима 46000	123000
		Реклама	1	182250	182250
		Налог (ЕСВ 919 + ЕН 836)	10	1755	17550
Итого:					335300

Надежный поставщик по низким ценам «старт»

Название проекта	Сроки/период	Примечание
Надежный поставщик по низким ценам «старт»	29.05.-30.08.19г.	Smartlead, Dementiy, Постолюник.
Надежный поставщик по низким ценам «продлени»	01.09.19-30.05.20г.	Smartlead, Dementiy, Habber, Постолюник, Барабашево, 7-й кол-р, Черновцы, Хмельницкий, группы по дропу, форумы предпр-й, сами придут

❑ **Цель:** на 30.05.20 загрузить 110000 товаров с маржой от 135грн.

«Какая маржа?!»

Систематизация системы «CRM»

Название проекта	Сроки/период	Примечание
Систематизация системы «CRM»	01.08.-30.09.19г.	Анализ, покупка и внедрение (типа: Habber, Smartlead 2.0, New Trend), совет – Постольник, Солошенко, объява на форумах
Систематизация системы «CRM» усовершенствование	01.10.19г. -	Описание: 1.Автоматическая синхронизация всех ссылок всех пост-в с нашей админкой на предмет изменений: цен, остатков, фото, описания. 2.Настроить синхронизацию с розеткой, пром, фейс и т.д. с единой админкой для заказов

«Я не хочу знать, как устроена работа электричества,
когда мне понадобится свет я хочу, просто, его
ВКЛЮЧИТЬ»

Обучение и саморазвитие

№	Название проекта	Сроки/период	Примечание
1	Обучение и саморазвитие	01.06.2019-	«Лучшая инвестиция – в свои знания – ЭТОТ ресурс с тобой на всю жизнь» Тренинги, форумы, видео, книги, английский

- Мудр не тот, кто знает много, а тот, чьи знания полезны- Эсхил

Управление компанией и ее

КОСОВИЧЕ

№	Название проекта	Сроки/период	Примечание чек-лист ОБЯЗАТЕЛЬНО!!!
1	Управление компанией и ее развитие		<p>«Только я в ответе за любые свои действия. Каждый сотрудник – владелец компании – в разрезе своих полномочий».</p> <p>□ Определить рамки и зоны ответственности.</p> <p>Высоцкий консалтинг и т.д. Goldcoach</p>
2	Управление персоналом		Высоцкий консалтинг и т.д. Goldcoach
3	Мечты, цели и подцели		<p>«Найди себе дело по душе и тебе не придется работать ни дня в жизни» Конфуций</p> <p>Работа с каждым сотрудником. БАТМАН</p>

Управление командой и ее

РАЗВИТИЕ

№	Название проекта	Сроки/период	Примечание чек-лист ОБЯЗАТЕЛЬНО!!!
4	Мотивация персонала		Тренинги и видео
5	Самодисциплина		Тренинг
6	Командообразование		Собрания на природе, шашлык, квест, веревочный квест, пейнтбол, собрания за границей, на море, в конференц-зале
7	Обучение персонала		Тренинги, личное обучение
8	Проекты, которые ведет персонал		<ol style="list-style-type: none">1. Усовершенствование работы на своей должности.2. Увеличение трафика, развитие: (автоматизация, систематизация, оптимизация процессов в компании)3. Личное развитие4. Развитие в компании5. Развитие компании