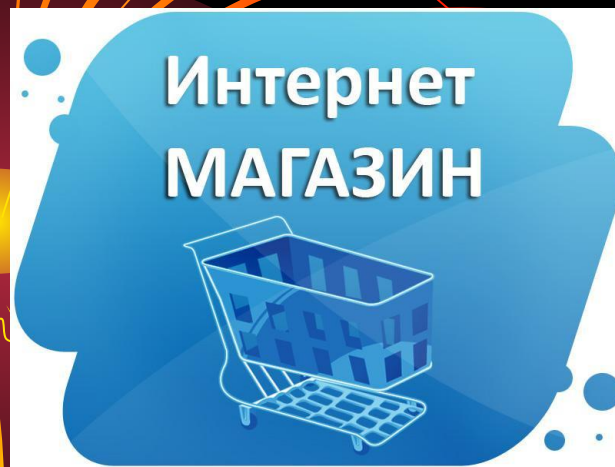


Мензелинский Педагогический Колледж им.  
Мусы Джалиля

# Бизнес-план



Интернет магазина  
**BRENDA.NET**

Участники новой эры продаж нашего  
светлого будущего:

Маврин Егор

Пермяков Евгений

Для начала спасибо каждому кто стоял за созданием этого проекта

От нашего лица: уважаемых Егора и Евгения, мы хотим сказать вам спасибо, всем интернет ресурсам и умению продавать, что является неотъемлемой частью нашей жизни



Прежде чем приступить к обсуждению бизнес плана интернет магазина, окунемся слегка в теорию возникновения интернет магазинов .

К созданию интернет-магазина все подходит по разному. Некоторые, как дополнительному рынку сбыта к существующему бизнесу, например, такие компании как «М-Видео», «Полярис». Другие рассматривают возможность создания интернет - магазина «с нуля», что является классикой жанра.

# Как показывает практика



В нашей стране распространен способ открытия «чистого» интернет-магазина. Так как у данного метода есть определенные преимущества:

- а) Нет расходов на содержание складских помещений;
- б) Нет рисков повышения арендной платы, расторжения договора аренды;
- в) Не страшны снижения цен на товар, хранящийся на складе.
- г) Не нужен штат сервисного персонала (охрана, уборка и пр.);
- д) И самое главное это приемлемые цены, достигаемые за счет вышеперечисленных условий.



# Структура бизнес плана интернет магазина



Прежде чем писать бизнес план необходимо решить, для чего нам нужен интернет магазин, проанализировать интересы целевой аудитории, понять цели и задачи интернет магазина и понять какие понадобятся документы для открытия интернет магазина. Мы не успели в этот срок уложить, но вот наши намерения на будущее

Далее в составляемый бизнес план включаем следующие пункты :

- А) Анализ конкурентов. Необходимо понять их слабые места, будь то структура интернет проектов, обслуживание, логистика, высокие цены и т.д.
- Б) Рекламная политика. Нужно решить, какая целевая аудитория вам необходима, составить ее портрет, определить рекламный бюджет и выбрать наиболее эффективные виды рекламы.
- В) Структура интернет магазина. На каком «движке» будет создаваться, какова будет структура, кол-во страниц, разделов, дизайн, понять затраты на хостинг.

# Структура бизнес плана интернет магазина



- Г) **Web** студия. На данном этапе вы консультируетесь с студией, узнаете на сколько реализуема ваша идея с технической точки зрения, приемлемую стоимость и сроки работ.
- Д) Финансирование. Необходимо четко представлять вкладываются собственные средства или заемные. При заемных средствах нужно определить максимальную процентную ставку и срок возврата.
- Е) Посещаемость. В данном случае происходит планирование посещаемости интернет магазина, и расчет средней стоимости заказа и прибыли

Далее вы приступаете к организационным моментам и составлению бюджета интернет магазина.

# Организация интернет магазина



Для нормального функционирования электронного магазина необходимо:

- а) офис – так как чаще всего покупатели туда не приходят, соответственно главное, телефонные линии и выделенный канал в интернет;
- б) бухгалтерия, кассовый аппарат;
- в) опытные продавцы консультанты;
- г) служба доставки



Главный недостаток в интернет магазине по сравнению с **offline** магазинами это отсутствие возможности «пощупать» товар. Хотя данный минус можно фактически ликвидировать с помощью сервиса, дать возможность проверить его в момент доставки покупателю.

Поняв все сильные и слабые стороны интернет торговли, необходимо приступить к рассмотрению финансовой составляющей, т.е к созданию бюджета интернет магазина.

# Плюс интернет магазина

За покупками в жизни



За покупками на сайте



# Бюджет интернет магазина



Бюджет интернет магазина состоит из :

- Единовременные затраты бюджета
- Ежемесячные затраты бюджета:

Блок единовременных затрат включает:

1. Организационные расходы – около **20 000** р. (регистрация предприятия, расчетный счет в банке и т. д).
2. Покупка мебели – **29 000** р.
3. Закупка компьютеров и оргтехники для **4**х рабочих мест – **69 000** р.
4. Монтаж локальной сети и ее настройка — **14 600** р.
5. Разработка интернет магазина (структура, дизайн и административный интерфейс) — от **100 000** р.  
В данном случае приобретается **CMS**, например "**1С - Битрикс**". Если же вы захотите довести до ума, то цена вопроса может вырасти до **180 000-200 000** р.
6. Интернет реклама — от **50 000** р.

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

Итого: около **282 600** р.



# Бюджет интернет магазина

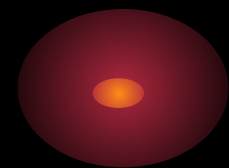


Ежемесячные затраты бюджета:

К ежемесячным затратам относятся :

1. Бухгалтерское обслуживание — **25 450** р.
2. Аренда офиса(Здания) – **34 000** р.(около **20** кв. м).
3. Плата за телефонные линии – **800** р.
4. Интернет – **600** р.
5. Стоимость хостинга – **400**.
6. Зарплата персоналу (**2** менеджера по продажам, менеджер по закупкам, курьер) — **145 689**.
7. Офисные расходы — **9 500**.

Итого: **216 439**



# Рентабельность интернет магазина



Исходя из своего опыта, мы часто слышали два разных противоположных мнения по поводу рентабельности интернет магазина:

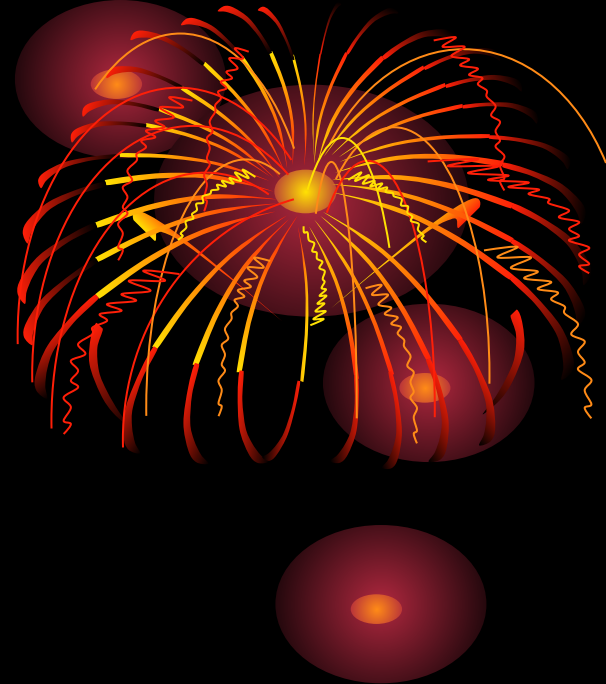
Интернет магазин дико прибыльное предприятие каждый второй интернет магазин в течении полугода - года разоряется

С одной стороны это верно, а с другой рентабельность и точность выполнения бизнес плана интернет магазина будут зависеть на сколько грамотно и скрупулезно вы все продумали и просчитали.

Могу сказать, что рентабельность будет зависеть от той товарной позиции которой вы торгуете. К примеру выход в «ноль» торгуя цифровой техникой возможен в среднем через год небольшим, но если вы имеете отношение к книгам или музыкальными дискам, данный срок может увеличиться от двух до трех лет и более.

# Предлагаемый товар

- Товары и услуги
- Акции
- Банковские счета
- Люди
- Квартиры
- Охранные системы (Толпа омоновцев)
- Животные



Средства на данную идею мы получим с другого бизнеса

Покупка и продажа квартир, а также покупки акций начинающих компаний, проанализировав компанию мы рискнем, а через годик другой ее акции пойдут вверх и удача в наших руках само собой вместе с ней.

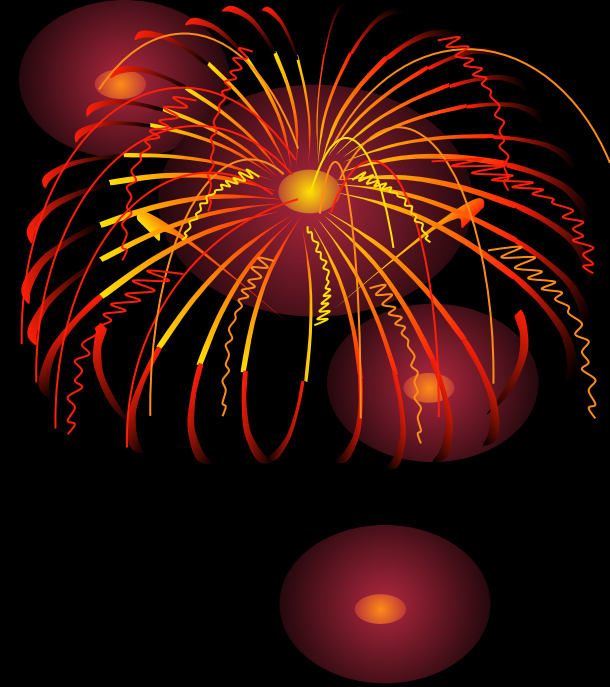
Дальше деньги направлять по нужному течению.





*Счастье в каждый дом*

Любой каприз за ваши деньги



Создано при помощи компании  
«Ууу да на»