

Департамент образования Кировской области КОГОБУ СПО
«Кировский механико-технологический техникум молочной
промышленности»

Бизнес-план интернет-магазина страховой компании: «Insurance»

Работу выполнили
студентки
группы С-21:
Гребнева Виктория
Кравченко Маргарита
Панихина Ксения

Киров, 2014г.

Резюме проекта

Цель бизнес-плана

Убедить инвесторов в целесообразности вкладывания денег в бизнес, либо в предоставлении кредита. Проанализировать все проблемы, с которыми может столкнуться компания при ведении дела и найти пути их решения. Определить для себя направление, по которым наша компания будет развиваться.

Краткосрочные цели проекта: открытие интернет магазина с нуля, привлечение постоянных покупателей, получение прибыли.

Долгосрочные цели проекта: расширение ассортимента предлагаемых товаров, создание бренда, выгодное позиционирование на рынке.

Пояснительная записка

Мы планируем создать страховую компанию под названием ООО «INSURANCE» по адресу г. Киров, Октябрьский пр-т, д.101. Цель нашей деятельности усовершенствовать систему страхования, сделать её более доступной и удобной для клиентов, а также получение максимальной прибыли. Для этого мы приобретаем всё самое нужное для осуществления этой деятельности, инвестируем свободные средства, нанимаем квалифицированных работников, разрабатываем систему обслуживания. Создаём филиалы компании и продвигаем наш бизнес в дальнейшем

Расчетный срок проекта-3 года(36месяцев)

Резюме комплекса маркетинга услуг:

- Широкий ассортимент продукции и оказываемых дополнительных услуг;
- средний ценовой сегмент товаров;
- стимулирование сбыта за счет проведения акций, направленных на увеличение лояльности клиентов, политика стимулирования постоянных клиентов; скидка при первом обращении;
- наружная реклама, а также реклама в интернете для привлечения новых клиентов.

Стоимость проекта

- Необходимый объем инвестиций - 3 281 636 руб.
- Источники финансирования проекта – 3000 руб. (интернет-магазин), наружная реклама – 20465 руб.



Выгоды проекта

- Интернет-магазин работает 24 часа в сутки, 365 дней в году, без перерыва на обед, без выходных и праздничных дней.
- 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.
- Профессионально грамотно созданный Интернет-магазин может работать полностью автономно. Практически без обслуживания.

Риски проекта

- Существует разница во времени между заказом товара, оплатой товара и его получением.
- В подавляющем большинстве случаев товар, представленный в Интернет-магазине, нельзя посмотреть в натуральную величину.
- В большинстве случаев у покупателя не хватает объемной информации о товарах, представленных в Интернет-магазине.
- Цветопередача товаров, представленных на витрине Интернет-магазина, несколько искажает реальные цвета, поскольку зависит как от качества исходных фотографий, так и от настроек монитора.

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

- Период окупаемости – 14 мес.
- Дисконтированный период окупаемости – 2.1 мес.
- Внутренняя норма рентабельности для срока жизни проекта 36 месяцев – 5 мес.

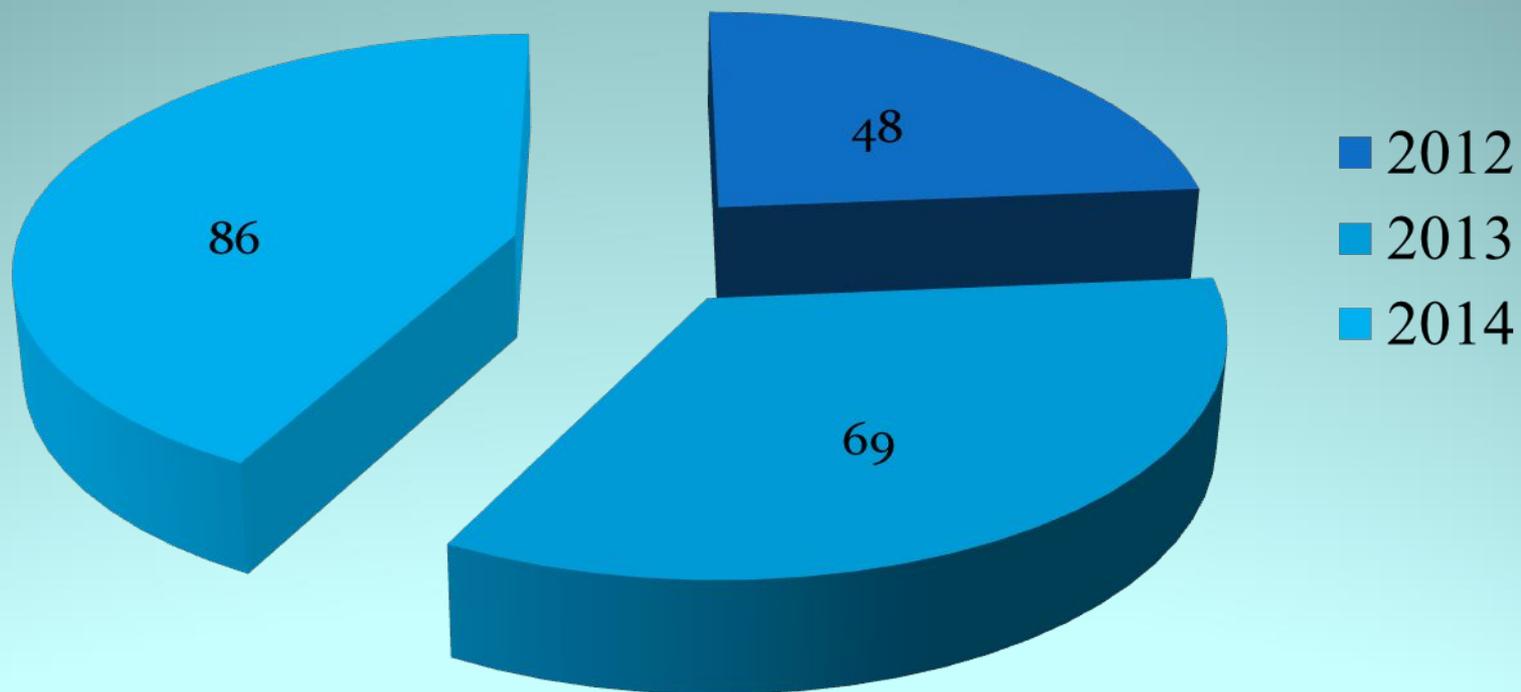


Описание товара

- 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.

Перспективы развития страховой услуги через интернет-магазин, %



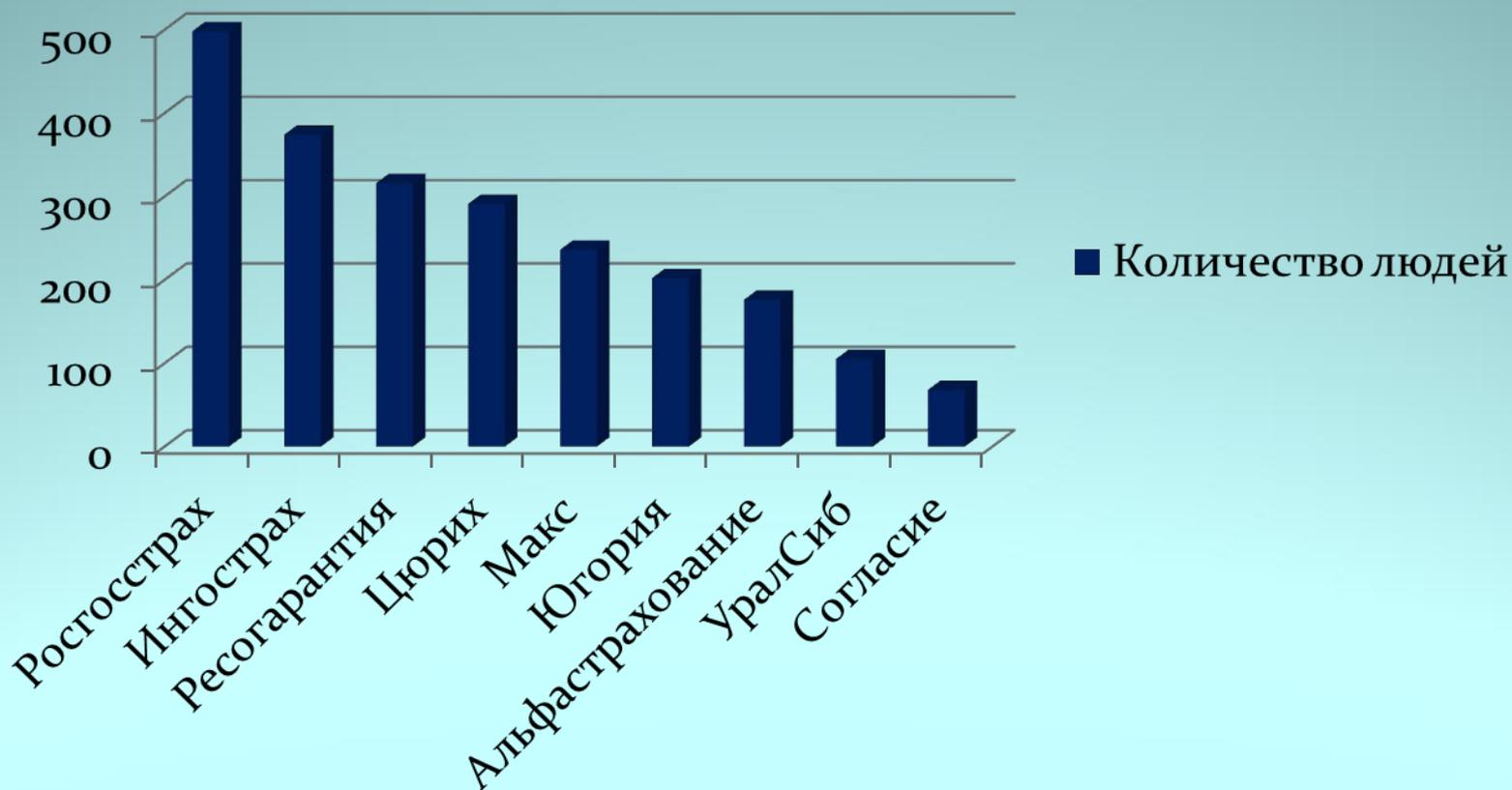
Анализ рынка

Объем рынка



Конкурентный анализ

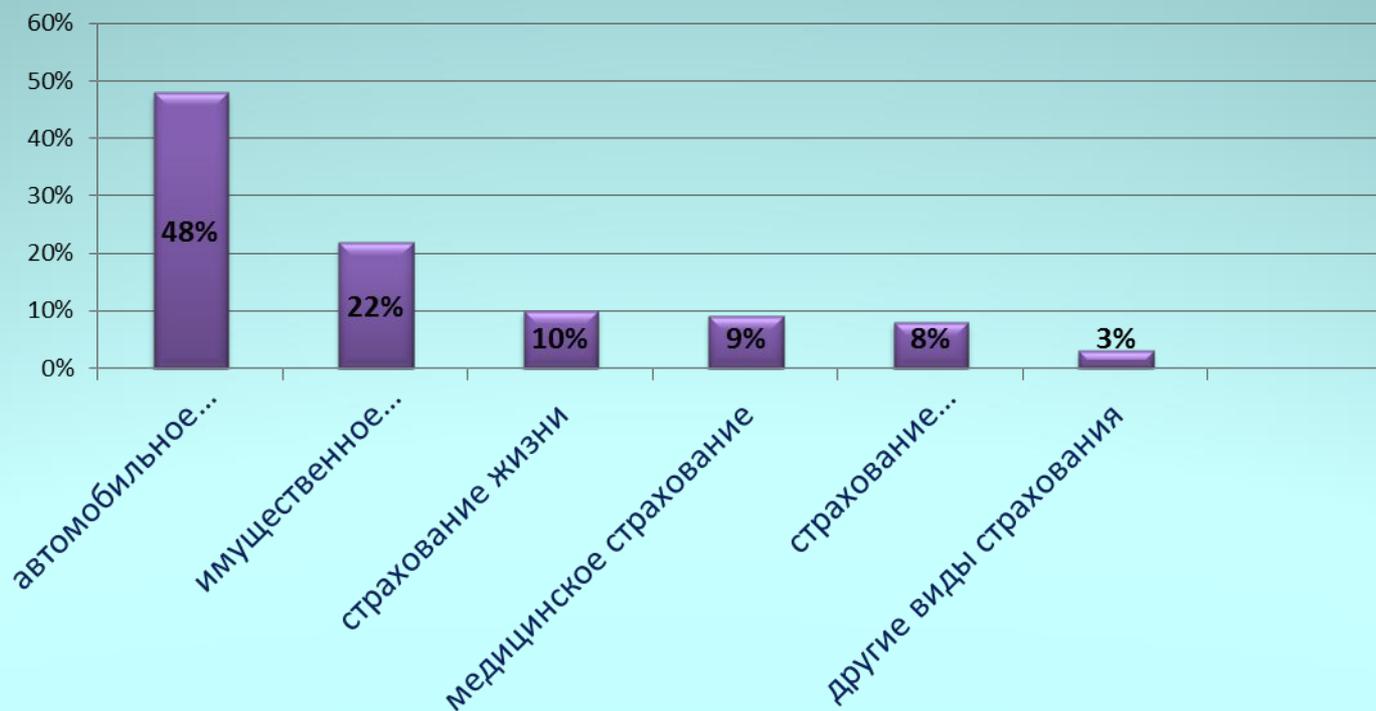
По опросу среди населения города Кирова мы определили, к каким компаниям они больше предпочитают обращаться:



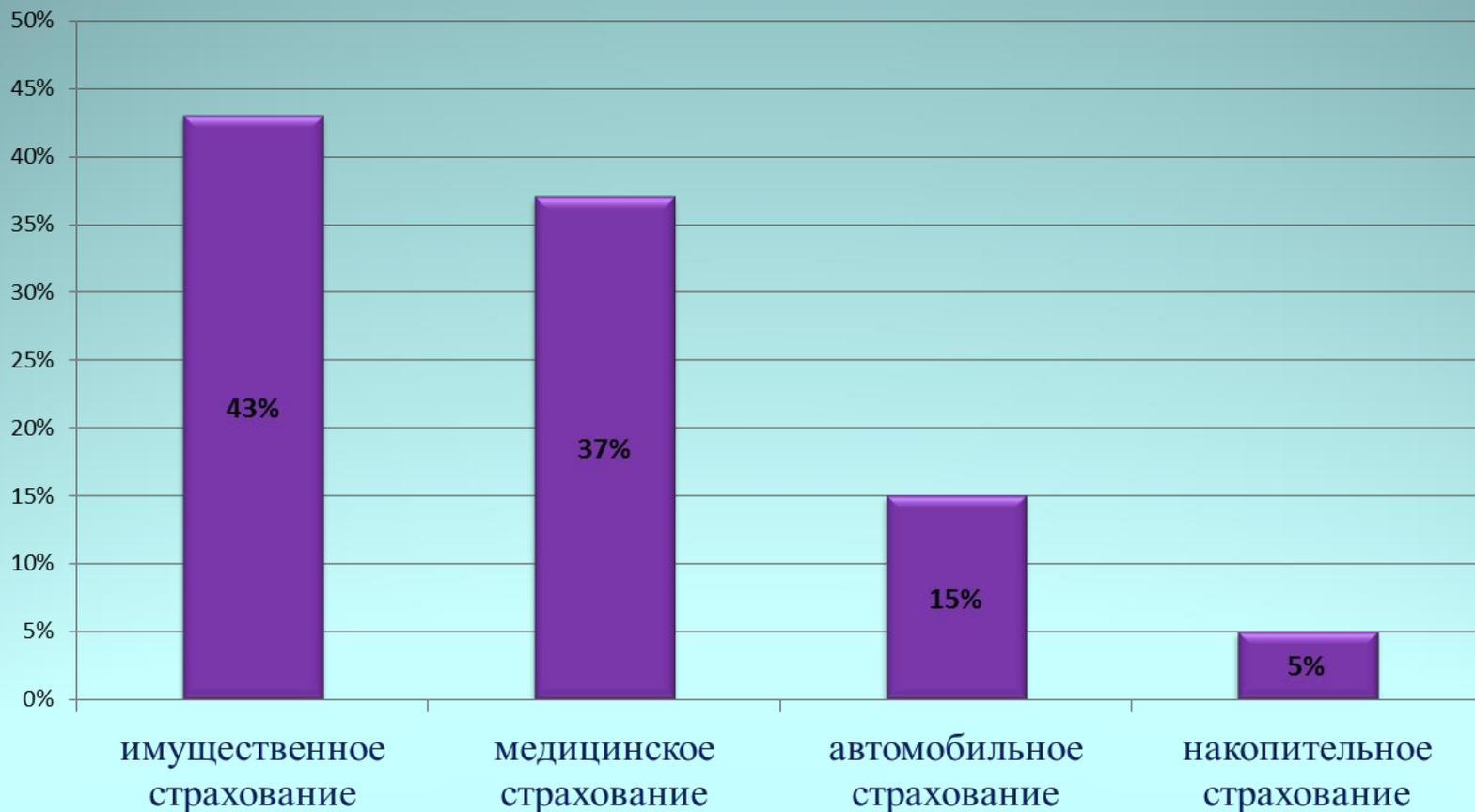
Анализ потребителей

По опросу населения мы определили, какие услуги страхования пользуются большим спросом:

НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ У КИРОВЧАН В ВОЗРАСТЕ ОТ 26 ДО 40 ЛЕТ



НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ У КИРОВЧАН В ВОЗРАСТЕ ПОСЛЕ 40 ЛЕТ



Выбор и обоснование уникального достоинства продукции

Проанализировав опросы жителей г. Кирова, мы будем больше внимание уделять таким видам страхования, как: автомобильное, страхование имущества, медицинское страхование. Так как эти виды страхования могут принести компании наибольший доход. Продвигать страховые услуги мы будем за счет развития каналов продаж, которые будут удобны нашим будущим клиентам. Уникальное достоинство страховой компании заключается в том, что он будет расположен рядом с клиентами и предоставляет возможность для реализации особого, индивидуального отношения к клиентам.

Маркетинговый план

Позиционирование

Чтобы определить позиционирование компании на рынке, мы проанализировали конкурентов, определили какие страховые услуги пользуются спросом у покупателей. Какие продукты более опасны, какие менее.

Между двумя путями выбора позиционирования мы выбрали позиционирование: «занять свободный подсигмент»

Продвижение страхового продукта

- Продажи через генеральных страховых агентов;
- Продажи через брокеров;
- Продажи через почту;
- Продажи через интернет-магазин



Ценовая политика

Сильным конкурентом нашей компании будет являться компания «Росгосстрах», но исследовав конкурента выяснилось, что не все клиенты довольны качеством предоставляемых услуг и ценами на них, поэтому цены в нашей компании будут чуть ниже, будет проводиться много акций и скидок таких как: «семья (скидка 50% при страховании всей семьи)», постоянным клиентам так же предоставляется скидка 20%.

Для установления цены используют структуру тарифных ставок по лицензируемым видам страхования

| Вид страхования | Нетто - ставка | Брутто - ставка | |
|--|----------------|-------------------------|-----------------------------------|
| | | Затраты на ведение дела | Прибыль от страховой деятельности |
| Страхование жизни | 70 | 30 | 25 |
| Страхование от несчастных случаев и болезней | 60 | 25 | 20 |
| Медицинское страхование | 80 | 20 | 10 |
| Страхование имущества физических лиц | 50 | 20 | 15 |
| Страхование имущества юридических лиц | 55 | 30 | 22 |
| Страхование недвижимости | 52 | 30 | 22 |
| Страхование ответственности | 50 | 20 | 10 |

Производственная часть

Состав и стоимость оборудования

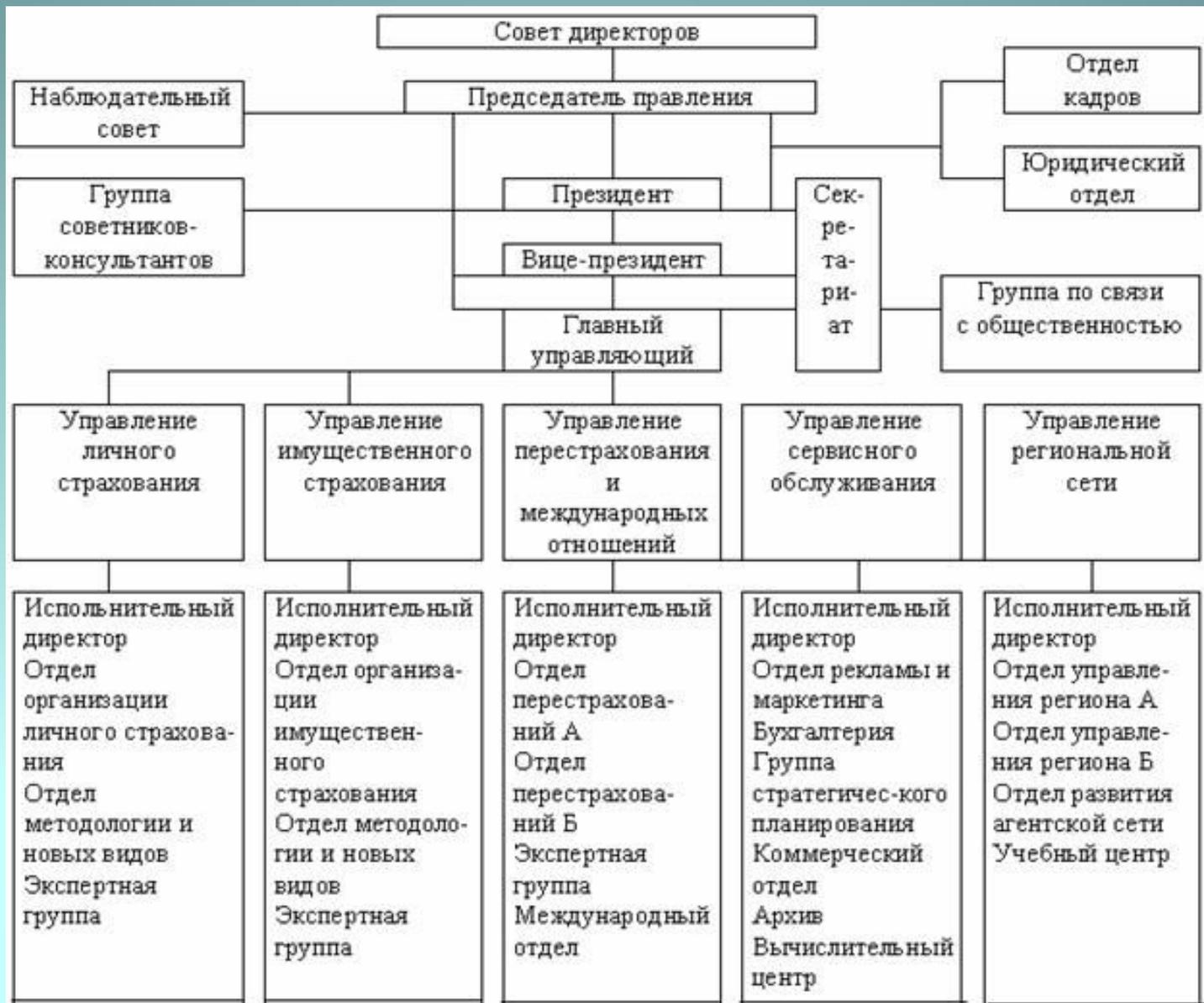
| Оборудование | Количество | Цена |
|-------------------------|-------------------|-------------|
| Столы | 16 | 52160 |
| Стулья | 26 | 78000 |
| Компьютеры | 19 | 375254 |
| Принтеры | 7 | 17976 |
| Сканеры | 7 | 15183 |
| Телефонные аппараты | 16 | 14400 |
| Диван с креслом | 4 | 36964 |
| Хозяйственный инвентарь | | 5497 |
| Приборы для света | 20 | 25643 |

Место расположения компании

ООО «INSURANCE» будет расположено по адресу г. Киров, Октябрьский пр-т, д.101. Помещение головного офиса будет обладать достаточно большой площадью 700 квадратных метров. Офисы расположенные в городских районах будут размерами меньше 150 квадратных метров. Все офисные подразделения компании оформляются в одном фирменном стиле, и имеют свою брендовую вывеску. Затраты на аренду помещения составят около \$100 тыс. в год.

Организационно- управленческая структура

Функциональная организация страхового бизнеса



Специализация, количество и состав сотрудников

- Генеральный директор;
- Главный бухгалтер;
- Отдел маркетинга и рекламы
 - а) Веб-дизайнер (2)
 - б) Копирайтер (3)
 - в) PR-менеджмент
 - Отдел продаж
 - а) Оператор (3)
 - б) консультант (9)
 - Служба доставки
 - а) курьер
 - Страховой агент (38)
 - Эксперты (5)

Затраты на оплату труда

- Бухгалтер – 29600руб.
- Юрист – 31800руб.
- Менеджер – 25000руб.
- Эксперты – 21428руб.
- Консультанты– 18200руб.
- Страховые агенты – 19500-33600руб.
- Курьер – 16542 руб.
- Веб-дизайнер – 15734 руб.
- Копирайтер – 16120 руб.
- PR-менеджмент – 19597 руб.

Финансовый план

План доходов и расходов за год

| № п/п | Показатели | Итого за год |
|-------------|----------------------------------|--------------|
| | | |
| 1 | Поступления страховых платежей | 3283700 |
| 1.1 | Доход от инвест. страх. резервов | 3119515 |
| 1.2. | Страхов. выплаты | - |
| 2 | Расходы на ведение дела | 1103692 |
| 2.1 | Аренда | 100000 |
| 2.2 | Амортизац. | 57500 |

| | | |
|------------|----------------------|---------|
| 2.3 | Коммунал. платежи | 210192 |
| 2.4 | Материалы | 37060 |
| 2.5 | З/плата и начисления | 455040 |
| | | 162000 |
| 2.6 | Реклама | 69900 |
| 2.7 | Пр. затраты | 12000 |
| 3 | Фин. рез-ты | 2180008 |
| 4 | Налоги | 5250 |
| 4.1 | На рекламу | 3495 |
| 4.2 | На имущ-во | 1755 |

| | | |
|-------------|-----------------------|---------|
| 4.2 | На имущество | 1755 |
| 5 | Резервы | 135800 |
| 5.1. | по страхованию жизни | 34100 |
| 5.2 | незаработанной премии | 87670 |
| 5.3 | убытков | 14030 |
| 6 | Налогообл. прибыль | 2038966 |
| 7 | Налог на прибыль | 489352 |
| 8 | Чистая прибыль | 1549614 |

Для открытия данной компании потребуется 750 тыс. руб. Названная сумма необходима на приобретение основных средств, нематериальных активов, оплату аренды за первые три месяца, резерв на оплату расходов в первые три месяца.

Страховые выплаты согласно данным компании закладываются примерно 45 % от страховых премий.

Страховая деятельность облагается налогом по ставке 25 % от доходов за минусом расходов и страховых выплат клиентам.

Период окупаемости страховой компании – от 3 до 5 лет.