

Интернет-магазин электроники

Бизнес-план интернет-магазина бытовой техники и электроники представляет собой проект интерактивного магазина с комплексом услуг по подбору, сравнению и доставке товара до потребителя. Для организации офиса и пункта выдачи строительство собственного помещения не требуется, а используется арендованная коммерческая недвижимость.

Выполнил : Шишкин Кирилл 8 «Б»

Продукт или вид услуг

Электроника

- Мой продукт способен удовлетворить все потребности человека в 21 веке
- Низкая цена / Производство в Европе – преимущества моего предприятия
- Мои товары будут с меньшей наценкой, чем в остальных магазинах моих конкурентов

Производственный план

Для работы в интернет магазине потребуются:

- 1 администратор (он же менеджер), который будет заниматься обработкой запросов и формированием заказа. По мере увеличения числа заказов необходимо будет нанимать еще 1, 2, 3 и так далее менеджеров.
- 1 курьер. Лучше выбирать человека с личным авто. Он также будет осуществлять ежедневно развоз товаров в рабочее время. При этом транспортные расходы берет на себя магазин.
- Сам предприниматель будет помогать в обработке заказов, работать с поставщиками и заниматься продвижением сайта. Если таких навыков нет, то придется нанять дополнительно еще одного человека. Бухучет также можно вести самостоятельно или воспользоваться услугами сторонних организаций.

Зарплата рабочих может быть фиксированной или зависящей от объема продаж. Мы рассмотрим первый вариант. Администратор будет получать 27 000 рублей, курьер – 33 000 рублей. Общий ФОТ – 60 000 рублей.

Организационный план

Вид затрат	Затраты
<i>Регистрация ИП</i>	<i>800 рублей</i>
<i>Покупка домена и хостинга на год</i>	<i>3 000 рублей</i>
<i>Разработка сайта</i>	<i>60 000 рублей</i>
<i>Компьютеры и оргтехника для работы персонала</i>	<i>40 000 рублей</i>
<i>Настройка ПО и оборудования</i>	<i>5 000 рублей</i>
<i>Реклама</i>	<i>25 000 рублей</i>
<i>Закупка товара</i>	<i>200 000 рублей</i>
<i>Итого:</i>	<i>333 800 рублей</i>

Оценка рынка сбыта

- Товар будут покупать обычные люди
- Фактическая емкость рынка
- Люди будут покупать товар с наценкой в 15% от цены поставщика

Конкуренция

- Крупнейшим конкурентом в моей отрасли является интернет-магазин OZON.RU
- У моих конкурентов спрос товара очень большой
- Продукты аналогичны
- Мои преимущества перед конкурентами : относительно низкая цена

Стратегия маркетинга

- Я буду продавать товар через интернет путь
- Для определения цены на определённый продукт, я поднимаю цену на 10% от суммы товара у поставщика за границей
- Реклама будет осуществляться путём покупки места у более крупных конкурентов
- Рост объёма продаж будет подниматься за счет новых форм привлечения покупателей, в виде акций и так далее
- Чтобы добиться хорошей репутации у потенциальных покупателей, я планирую сделать «вкусные» цены на товары, гарантию 1 год и больше, осмотр товара до подписи квитанции о получении курьером.

Оценка риска

Мой бизнес может быть подвержен рискам, таким как :

- Колебание цен доллара/евро в соотношении с рублём ;
- Если бизнес будет идти всё выше и выше не исключено давление со стороны конкурентов, которые могут натравить налоговые службы, пожарную инспекцию
- Халатное отношение работников моего предприятия

Мои идеи для уменьшения рисков :

- Следить за пожарной безопасностью
- Не допускать халатного отношения сотрудников к работе

Финансовый план

Возьмем среднедневную выручку в размере 15 000 рублей. Ежемесячный доход получается 450 000 рублей. Расходы на закуп товара и его доставку составят 225 000 рублей. По мере развития магазина прибыль будет увеличиваться.

Виды затрат	Затраты
Аренда	13 000 руб.
Реклама	25 000 руб.
Зар. плата	60 000 руб.
Офисные расходы	2 000 руб.
Покупка товара	225 000 руб.
Транспортные расходы	9 000 руб.
ИТОГ	334 000 руб.

Стратегия финансирования

Для реализации данного проекта потребуется около 450 000 руб.

Прибыль до налогообложения составит: $450\ 000 - 334\ 000 = 116\ 000$ рублей.

Налог: (рассчитаем УСН 15% от разницы между доходами и расходами) $116\ 000 * 0,15 = 17\ 400$ рублей.

Чистая прибыль: $116\ 000 - 17\ 400 = 98\ 600$ рублей.

Срок окупаемости: $333\ 800 / 98\ 600 = 3,38$. Следовательно, проект окупится за 4 месяца.