



# LOURY

Интернет-магазин одежды

# Резюме

Идея бизнеса — открыть интернет-магазин одежды. Одежда будет сделана по японской анимации. В бизнес-плане раскрывается концепция проекта, материальные затраты, а также пример расчета выручки, прибыли и рентабельности.

01



# Описание бизнеса

**Loury** – это международный бренд одежды со своим производством в Тюмени. Создавая одежду, мы руководствуемся эстетикой современного общества. У нас собственное видение уличного стиля в одежде, моде и искусстве в целом. **Loury** – это комфорт, эстетика, лучшие материалы, и интеллектуальные принты. Наш магазин будет продавать такую одежду как: ХУДИ, ФУТБОЛКИ, СВИТШОТЫ, ЛОНГСЛИВЫ, ШТАНЫ, ШОПЕР

02



# Целевая аудитория

| вопрос                                                                                                     | Школьники                                            | Студенты                                             | Люди которые увлекаются японской культурой |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Пол                                                                                                        | М-Ж                                                  | М-Ж                                                  | М-Ж                                        |
| Возраст                                                                                                    | 10-17 л                                              | 17-21 л                                              | 21-40 л                                    |
| Регион                                                                                                     | Снг                                                  | СНГ                                                  | СНГ                                        |
| Род деятельности                                                                                           | учеба                                                | учеба                                                | работник или работает сам на себя          |
| уровень дохода                                                                                             | -                                                    | -                                                    | от 18000                                   |
| К какой группе клиентов относится наш покупатель. Гонится ли он за ценой или для него важны цена/качество. | цена/эсклюзивность                                   | цена/эсклюзивность                                   | эсклюзивность/качество                     |
| Боли                                                                                                       |                                                      |                                                      |                                            |
| Пропишите типовые боли клиентов                                                                            | очень сложно найти товар                             | очень сложно найти товар                             | очень сложно найти товар                   |
|                                                                                                            | дорогая доставка                                     | дорогая доставка                                     | дорогая доставка                           |
|                                                                                                            | нет денег                                            |                                                      |                                            |
|                                                                                                            | сложно найти магазины, которые соответствуют бюджету | сложно найти магазины, которые соответствуют бюджету |                                            |
|                                                                                                            | нет оригинального товара                             | нет оригинального товара                             | нет оригинального товара                   |
|                                                                                                            | маленький выбор                                      | маленький выбор                                      | маленький выбор                            |
|                                                                                                            |                                                      |                                                      |                                            |
|                                                                                                            | нет предоплаты                                       | нет предоплаты                                       | нет предоплаты                             |
| чего он больше всего боится                                                                                | потерять свой бюджет                                 | потерять свой бюджет                                 | потерять деньги впустую                    |
| Хотелки                                                                                                    |                                                      |                                                      |                                            |
| пропишите типовые хотелки клиентов                                                                         | найти товар из любимых аниме                         | найти товар из любимых аниме                         | найти товар из любимых аниме               |
|                                                                                                            | недорогой товар                                      | недорогой товар                                      | приемлемая цена                            |
|                                                                                                            | качественный товар                                   | качественный товар                                   | качественный товар                         |
|                                                                                                            | недорогую/бесплатную доставку                        | недорогую/бесплатную доставку                        | недорогую/бесплатную доставку              |
|                                                                                                            | подарки при покупке                                  | подарки при покупке                                  | подарки при покупке                        |
|                                                                                                            | скидки                                               | скидки                                               | скидки                                     |
|                                                                                                            |                                                      |                                                      |                                            |



# Анализ рынка

| параметры сравнения       | Конкурент1                                                    | конкурент 2                                               | конкурент3                                                                  | конкурент4                                                        |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| сайт                      |                                                               | <a href="http://www.skvoff.ru">www.skvoff.ru</a>          | <a href="http://hisoka.ru">hisoka.ru</a>                                    | <a href="https://zagonbrand.com/">https://zagonbrand.com/</a>     |
| платный продукт(ы)        | одежда по аниме                                               | одежда по аниме                                           | одежда по аниме                                                             | одежда по аниме                                                   |
| Стоимость                 | от 2 200                                                      | от 1 999                                                  | от 1 690                                                                    | от 1 592                                                          |
| Анализ вк                 |                                                               |                                                           |                                                                             |                                                                   |
| ссылка на сообщество      | <a href="https://vk.com/anbuwear">https://vk.com/anbuwear</a> | <a href="https://vk.com/skvoff">https://vk.com/skvoff</a> | <a href="https://vk.com/hisoka_aa_brand">https://vk.com/hisoka_aa_brand</a> | <a href="https://vk.com/zagonbrand">https://vk.com/zagonbrand</a> |
| подписчиков               | 31 190                                                        | 7 404                                                     | 11 168                                                                      | 58 625                                                            |
| Охват постов (ср.знач)    | 23 333                                                        | 20 083                                                    | 3 567                                                                       | 36 683                                                            |
| количество постов в месяц | 14                                                            | 9                                                         | 13                                                                          | 9                                                                 |
| репостов за месяц         | 1 073                                                         | 312                                                       | 87                                                                          | 1 128                                                             |
| лайков за месяц           | 3 730                                                         | 759                                                       | 600                                                                         | 3 435                                                             |
| комментариев за месяц     | 316                                                           | 224                                                       | 163                                                                         | 579                                                               |

Финансовый план

Инвестиции в реализацию данного проекта включают все затраты, которые несет предприниматель до запуска бизнеса. ([см. приложение 8](#))

Чтобы начать предпринимательскую деятельность, нужны инвестиции в объеме 134 490 рублей.

Текущие затраты фирмы относятся к ежемесячным расходам, которые нужно подсчитывать очень внимательно. Если пропустить расходную статью, увеличится цена изделий из-за повышения себестоимости продукции. ([см. приложение 9](#))

Запланировано, что предприятие будет выпускать 240 изделий в месяц.

Прогнозировать прибыль нужно после оценки продаж первой коллекции. Если все вещи будут быстро реализованы, ассортиментный ряд необходимо расширить. Чтобы оценить прибыльность идеи, нужно рассчитать финансовые показатели. ([см. приложение 10](#))

# Окупаемость

Ожидаемая прибыль предприятия при пошиве и продаже 240 единиц одежды в месяц составит 169 300 рублей в месяц. Окупаемость проекта – 8-12 месяцев. Поскольку добиться хороших продаж на начальном этапе сложно, нужно отталкиваться от показателя окупаемости в 1,5-2 года.





# Маркетинговый план

Есть разные инструменты маркетинга для привлечения потенциальных покупателей на сайт.

Мы будем:

Размещать товары на площадках онлайн торговли (маркетплейсах). Например: Яндекс.Маркет, Ozon, Wildberries;

Давать таргетированную рекламу на популярных площадках (instagram, VK, Яндекс.Директ, Google AdWords), баннерную и т.д.

# Масштабирование

**Освоение близких ниш:** Работа в смежных нишах **обеспечивает расширение аудитории и удовлетворение запросов клиентов, а также позволяет быть на шаг впереди конкурентов.** Если у нас продается одежда, то стоит масштабировать ассортимент аксессуарами к одежде. Масштабирование ассортимента выполняется постепенно, поэтому мы сможем остановить выбор на тех товарах, которые пользуются наибольшим спросом у клиентов. **Вместе с расширенным ассортиментом можно запускать обновленные услуги и возможности,** например, реферальные программы, мобильные приложения для шоппинга или системы накопления бонусов.



# Наш логотип

Дизайн!

# Коллекция принтов



# Заключение

В процессе выполнения работы, была достигнута основная цель работы – разработан бизнес план интернет-магазина одежды

Интернет-магазин одежды в перспективе может приносить солидные деньги с малой долей риска, однако нужно учитывать конкуренцию на этом рынке, которая отрицательно скажется на рентабельности в начале работы над проектом. Но, когда он приобретет определенную известность и завоюет уважение клиентов, показатели будут очень высокими. В этом можно не сомневаться.