



LOURY

Интернет-магазин одежды

Цель

Разработать бизнес-
план интернет-магазина
одежды

Задачи

1. Описать идею нашего бизнеса;
2. Проанализировать анализ рынка и конкурентов
3. Составить финансовый план;
4. Подвести итоги о прибыли данного бизнес плана

Гипотеза

Интернет-магазин – это
экономия времени,
усилий и денег

Этапы осуществления проекта

Подготовительный этап

- Сделаны необходимые инвестиционные расчеты;
- Составлен бизнес-план интернет магазина одежды;
- Найдена фабрика, которая будет печатать наш дизайн на одежду («ФАБРИКА ПОШИВА И ПЕЧАТИ «АТРИБУТ»»).
- Сделан свой логотип
Сделаны первые эскизы одежды
Создана группа в VK по продаже нашей одежды

Инвестиционный этап

Начало этого этапа запланировано на момент привлечения инвестиционных средств для осуществления проекта.

Производственный этап

Данный этап планируется реализовать, после реализации денежных средств, закупа первой партии одежды, именных бирок и крафтовых именных пакетов.

01

Рискованный демпинг

Решение: установим среднюю цену на рынке, но добавим больше бонусов для самого клиента (вроде бесплатной доставки или подарков-пробников в каждой посылке), улучшить уровень обслуживания. Словом, всегда давать больше за те же деньги, что и у конкурентов.

02

Риск потерять репутацию

Решение: уделим внимание не только качеству товара, но и качеству обслуживания. Нарушения условий продажи портят впечатление: перепутанный товар, отказ в возврате, несвоевременная доставка — все это плохо сказывается на репутации.

03

Не будет продаж

Решение:

1. Нам надо стать специалистом в интернет-рекламе. Купить и почитать книги, посетить курсы.
2. Найдем успешного профессионала и будем платить ему за консультации. Мы все будем делать сами, а он будет давать рекомендации и направлять нас.
3. Возьмем в партнеры крутого специалиста в интернет-рекламе.

04

Неконкурентоспособность

Решение: будем постоянно анализировать текущие акции и скидки у конкурентов, следить за появлением новых магазинов. На основе этого анализа создавать более выгодные и эксклюзивные предложения.

Финансовый план

Показатели	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	За год
Операционные доходы, в том числе	73 013	91 984	55 976	70 152	93 915	118 858	133 533	162 975	188 286	221 546	245 990	275 661	1 731 889
Выручка от продажи футболки	6 540	8 720	11 990	14 170	17 440	22 890	25 070	30 520	28 340	31 610	37 060	39 240	273 590
Выручка от продажи худи	27 992	31 491	31 491	38 489	48 986	55 984	55 984	69 980	87 475	104 970	118 966	136 461	808 269
Выручка от продажи свитшота	12 495	14 994	12 495	17 493	27 489	39 984	52 479	62 475	72 471	84 966	89 964	99 960	587 265
Выручка от продажи лонгслива	8 796	13 194	17 592	19 791	24 189	28 587	39 582	52 776	59 373	68 169	76 965	85 761	494 775
Выручка от продажи штанов	15 594	20 792	23 391	31 188	36 386	44 183	59 777	67 574	80 569	93 564	101 361	103 960	678 339
Выручка от продажи шопера	1596	2793	4389	6384	7980	9576	10773	11970	12768	13965	15162	15960	113 316
Операционные расходы, в том числе	169 465	103 420	103 420	103 420	103 420	103 420	103 420	103 420	103 420	103 420	103 420	103 420	1 307 085
Операционная прибыль	-96 452	-11 436	-47 444	-33 268	-9 505	15 438	30 113	59 555	84 866	118 126	142 570	172 241	424 804
Рентабельность, %	-132,10	-12,43	-84,76	-47,42	-10,12	12,99	22,55	36,54	45,07	53,32	57,96	62,48	24,53
Прибыль нарастающим итогом	-96 452	-107 888	-155 332	-188 600	-198 105	-182 667	-152 554	-92 999	-8 133	109 993	252 563	424 804	849 608



Затраты и розничные цены на одежду

Одежда	Закупка	Розничная цена	Наценка, %
футболка	359	1090	203,62
Худи	2213	3499	58,11
СВИТШОТ	1458	2499	71,4
Лонгслив	1150	2199	91,22
Штаны	1590	2990	88,05
Шоппер	225	399	77,33



Наш логотип

Handwritten logo in a stylized, cursive script, rendered in a light gray color.

Коллекция принтов





Заключение

Таким образом, в процессе выполнения работы, была достигнута основная цель работы – разработан бизнес план интернет-магазина одежды
В результате исследования были получены следующие результаты:

- Экономическая эффективность нашего проекта вполне рентабельна;
- Открытие интернет-магазина будет прибыльным;
- Интернет-магазины актуальны и будут актуальными еще долгое время;
- Ежегодная выручка магазина будет составлять 849 598 рублей;
- Рентабельность данного проекта составляет 17,81%
- Первоначальные затраты на открытие магазина – 169 465 рублей
- Период окупаемости: 10 месяцев

В данном случае магазин интернет-магазин "Loury" является прибыльным и динамично развивающимся. Расчеты показали, что проект эффективен, и в него стоит инвестировать