

Бизнес-план по открытию интернет-магазина. Вещи отечественных брендов.



*Или как перестать впустую тратить время за
копейки.*

Открытие ИП. Ведение отчётности.

Помощь в подготовке и оформлении документов.

Помощь в ведении отчётности. (1год бесплатно)

<https://e-kontur.ru/ip/>

Система налогообложения: УСН “Доходы” (Снижение налоговой нагрузки и упрощении бухгалтерии)

Товар (Сайты с огромными каталогами)

1. **SmenaShop** (Верх, низ, расходка)

Много отечественных хайповых брендов, работают только с ИП или ООО. Хорошая репутация. Поставки в более чем 15 крупных городов РФ.

2. **BrandsOpt** (Специализируются на обуви)

Оригинал и хорошая реплика по низким ценам.

Зайти на сайт можно через анонимайзер либо TOR (шифрование айпи), что существенно снижает конкуренцию.

3. **StreetBags** (Верх, низ, расходка, рюкзаки)

Более 30 разделов. Опт от 5000 без рядов. Лояльная система скидок при покупке на бОльшие суммы.

Бренды и конкретика по товару.

Куртки - SGD, Hardlunch, Gifted 78 + остатки хороших моделей других брендов (Trailhead, Loading)

Свитшоты, Худи, Футболки (СХФ) - МЕЧ, НООК, ДЕРЗОСТЬ, Up Dead Up, OUTCAST, ПОДПОЛЬЕ, ДИКТАТУРА, ГОРЕ. GILDAN (пустые СХФ для собственных принтов, своя идея)

Лонгсливы, рубашки - Breathe Out, МЕЧ, Skills

Джинсы, джоггеры, чиносы - Gifted 78, Street Bags, далее сотрудничество с Edgar Adou + S135

Рюкзаки, поясные сумки (лето)- Street Bags, Якорь.

Расходка (перчатки, шапки, ремни, носки) - street bags, La Sharlatan.

Бюджет

Сколько нужно денег?

Чем больше будет вложено средств, тем лучше.

Почему больше=лучше?

Удовлетворение потребности - основной смысл для потребителя. Соответственно, большой ассортимент привлекает разных людей, с разными потребностями.

Создается имидж компании, располагающей достаточными финансами, показывает серьезность намерений, влечет за собой дальнейшее развитие. Мало кто будет смотреть на новичков без денег, это неинтересно, вызывает сомнения, даже несмотря на лояльные цены.

Какой минимальный запланированный бюджет?

200т.руб.

Расход и доход.

С учетом минимальных вложений (185т.руб) со средней наценкой в 85% и погрешностью в 20% непроданного товара - планируется выхлоп в 126т.руб., без учета УСН. “Доход”.

Почему 185т.р, если запрашиваемый минимум 200т.руб ?

Интернет-магазину нужен пиар и раскрутка.

Как это сделать?

На нынешний момент лучшая раскрутка - это конкурс репостов.

Это дорого?

3тыс. руб

Какие призы на 12тыс. руб?

Призы - товар. Не стоит забывать, что 12.000 по меркам товара в розничной цене в моем случае превращаются в 22.200, куш будет выглядеть солидно, всем хочется халявы.

Деление на 7-10 мест только усилит желание.

О самом конкурсе в официальной группе Мурманска

Суть такова: мы размещаем рекламный пост, в котором основной смысл - подарок/подарки за репост поста, а также вступление в Вашу группу (группу рекламодателя). Чем интереснее приз, тем эффективнее будет достигнут результат после окончания конкурса. Бывали конкурсы репостов, где от 2000 до 3000 человек за один конкурс вступали в группу рекламодателя, и оставались в ней, являясь потенциальными покупателями (согласитесь, если человеку не интересен приз, он не будет участвовать в конкурсе и вступать в сообщество)

Доставка, хранение, шоу-рум и немного сторонней прибыли.

У тебя нет машины, и даже прав, что будешь делать?

Три основных поставщика, соответственно 2-3 поездок грузового такси хватит с головой. 1000-1500 не критичная сумма.

Склада тоже нет, как быть?

Я не зря снял двухкомнатную квартиру. Одной комнаты под склад достаточно + имеется лоджия.

Где людям примерить одежду, только у себя дома?

Можно и у меня. Квартира приятная, необходимый минимум мебели визуально делает её просторной.

О какой прибыли речь?

Некоторые мои позиции будут пересекаться с моей работой, тем самым я обеспечиваю себе на отдельные товары не 85% наценки, а 100-120%

Итоги. Возможные риски и их решение.

С этим планом можно работать, он невероятно бюджетен, нет точки реализации, как и сотрудников. Даже если нынешняя ситуация в стране даст о себе знать быстрее, чем я рассчитываю, для налоговой - нулевые декларации, а чтоб в минимальные сроки покрыть остаток долга, продаем товар по сниженным или если на то потребуется, оптовым ценам в другие streetwear магазины.

На какой срок возьмешь сумму?

1 год.

Каким образом выплатишь?

8.3% ежемесячно для суммы 200-250тыс.р

То есть 16.700-21.000

Откуда возьмешь, как же аренда квартиры и остальное?

Аренда квартиры - 15.500, Транспорт - 3200, Еда - 15000. Прочее - 4000 = 37.700

Наш доход составляет в сумме около 50.000, в сезон около 70.000. + 10.000 со стороны. + всё-таки хоть что-то точно будет продаваться в магазине.