

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА (НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ, ЭЛЕКТРОНИКИ И КОМПЬЮТЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ)

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва



Аннотация	3
<i>Цели исследования.....</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация</i>	<i>3</i>
Полное содержание исследования	4
Список Приложений	7
Список диаграмм и таблиц.....	8
Содержание бизнес-плана.....	9
<i>Суть проекта</i>	<i>9</i>
<i>География исследования</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации</i>	<i>9</i>
<i>Описание сегментов рынка</i>	<i>9</i>
<i>Конкурентный Анализ.....</i>	<i>10</i>



АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Создание Интернет-магазина, специализирующегося на продаже бытовой техники, электроники и компьютерного оборудования населению и предприятиям всех сфер экономики.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

Функциональное назначение продукции и услуг

Виды продукции

Стоимость продукции, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития услуг

Патентно-лицензионная защита продукции

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители продукции

Сегментация потребителей по их потребностям

Описание основных сегментов потребителей. Потребительские предпочтения основных сегментов потребителей.

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Интернет-магазины

Розничные сети

Выбор и обоснование уникального достоинства услуги

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство услуги, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта продукции

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции продукции

Организация сбыта, каналы сбыта

Скорость товарооборота

План продаж на весь расчетный период

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги.

Требования к поставщикам и подрядчикам

Состав основного оборудования (без детализации)

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План оказания услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

Выбор и обоснование дополнительных сервисов

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Состав и характер доходов от деятельности (план по доходам)

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров

Основные формы финансовых расчетов

Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам)

План движения денежных средств (Cash Flow)

График окупаемости проекта

Показатели эффективности проекта

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

План-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта (сводная таблица)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Список Приложений

Приложение 1. Должностные инструкции персонала Интернет-магазина

Управляющий

Бухгалтер

Менеджер по продажам

Менеджер по закупкам

Менеджер по рекламе и PR

Администратор сайта

Грузчик

Курьер

Уборщица

Приложение 2. Выдержки из «Правил продажи отдельных видов товаров»

Приложение 3. Документы, необходимые для регистрации контрольно-кассовой техники

Приложение 4. Выдержки из Федерального закона РФ «Об Обществах с ограниченной ответственностью», касающиеся учредительных документов общества

Приложение 5. Документы, необходимые для регистрации Общества с ограниченной ответственностью

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Факторы, влияющие на рынок
- Таблица 2. Цены на товары
- Таблица 3. План продаж на расчетный период
- Таблица 4. Состав основного оборудования
- Таблица 5. Расчет стоимости стеллажей
- Таблица 6. Распределение площади офиса Интернет-магазина между помещениями
- Таблица 7. Штатное расписание
- Таблица 8. Затраты на открытие магазина
- Таблица 9. Постоянные и переменные затраты
- Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках, USD
- Таблица 11. План движения денежных средств (Cash Flow), USD.
- Таблица 12. График окупаемости проекта, USD.
- Таблица 13. План-график реализации проекта
- Таблица 14. Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта
-
- Диаграмма 1. Динамика развития рынка Интернет-торговли
- Диаграмма 2. Структура рынка розничной Интернет-торговли по товарным группам (по количеству Интернет-магазинов)
- Диаграмма 3. Структура рынка по товарным группам (соотношение по объемам продаж)
- Диаграмма 4. Структура расходов населения
-
- Схема 1. Организационная структура предприятия

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание Интернет-магазина, специализирующегося на продаже бытовой техники, электроники и компьютерного оборудования населению и предприятиям всех сфер экономики.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование

ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Все Интернет-магазины могут быть сегментированы по нескольким основаниям, а именно:

- Принадлежность к сетям розничной торговли и отдельным магазинам
- Типы товаров, представленных на Интернет-витрине
- Географическая расположенность.

Географическая расположенность.

В настоящее время практически во всех крупных городах существуют Интернет-магазины. Как правило, они ориентированы в основном на обслуживание географически ограниченных районов (город и область, например). Однако в случае если товар имеет небольшие габариты, многие магазины предоставляют услугу доставки по России – такая услуга оплачивается отдельно.

Однако, несмотря на широкое географическое распространение Интернет-магазинов, лидируют на рынке сегодня преимущественно магазины Санкт-

Петербурга и Москвы. Это обусловлено, прежде всего, более высоким уровнем экономического развития данных городов по сравнению с остальными регионами.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

003.RU

Владелец – ООО «Интернет-трейд».

Ассортиментные группы товаров:

- Крупная бытовая техника
 - Встраиваемая бытовая техника
 - Мелкая бытовая техника
 - ТВ и видеотехника
 - Аудио и HiFi
 - Фото и видеокамеры, бинокли
 - Портативная техника и ноутбуки
 - Компьютеры и оргтехника
 - Климатическая техника
 - Автотехника
 - Игровые приставки
 - Товары для дома и сада
 - Связь, мобильные телефоны
- и др.

Контактная информация:

Тел.: (495) 737-7337 – для Москвы,

(800) 200-0017 – для России.

Сайт: www.003.ru



Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг

5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий
- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Максвелл, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.