

# Моя мечта

Открыть интернет-магазин

**Цель: Хочу открыть интернет-магазин по продаже косметических изделий.**

Выполнила Беген К.Е.

Научный руководитель к.э.н., доцент К.К.  
Нурмаганбетов

- **Цель: Хочу открыть интернет-магазин по продаже косметических изделий.**
- 
- **Задача1. Исследовать рынок косметического производства.**
- **Задача 2. SWOT-анализ.**
- **Задача3. Анализ финансового состояния.**

- Классификация косметики, которой занимается Ассоциация Независимых Экспертов, центральный офис которой находится в Швейцарии. Косметические средства согласно данной классификации разделяются на несколько категорий:



A blue equilateral triangle pointing upwards, containing white text.

Косметик  
а для  
професс  
ионалов

A blue equilateral triangle pointing upwards, containing white text.

Лечебная  
косметика  
-  
космецев  
тика

# Сегментация рынка косметических изделий по назначению





# КАНАЛЫ ПРОДАЖ КОСМЕТИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Базары,  
барахолки

Интернет  
магазины

Косметические  
компании и их  
каталоги  
(прямые  
продажи).

Крупные  
игроки - сети  
магазинов  
косметики и  
парфюмерии

Бутики.

К наиболее популярным группам лечебной косметики относятся:

Средства  
защиты от  
солнца

Средства против старения  
кожи

Антицеллю-  
литные  
средства

Средства для лечения  
акне

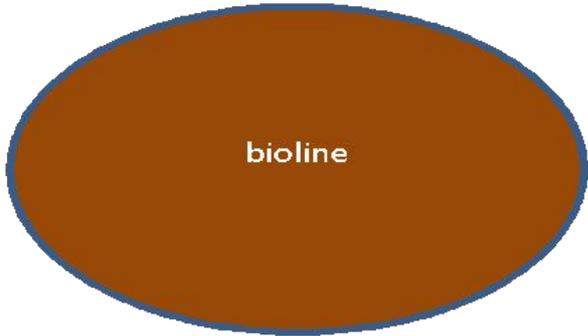
Средства для  
устранения  
морщин

Средства для  
лечения  
аллопеции

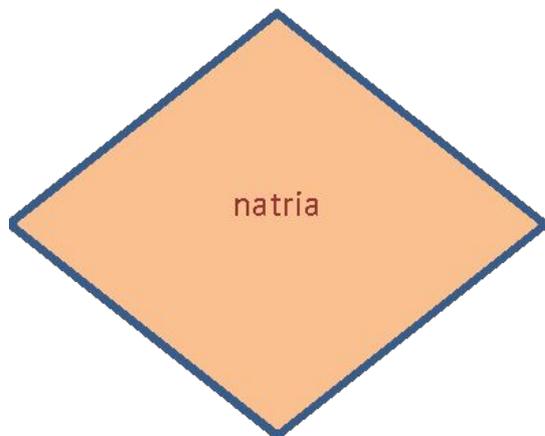
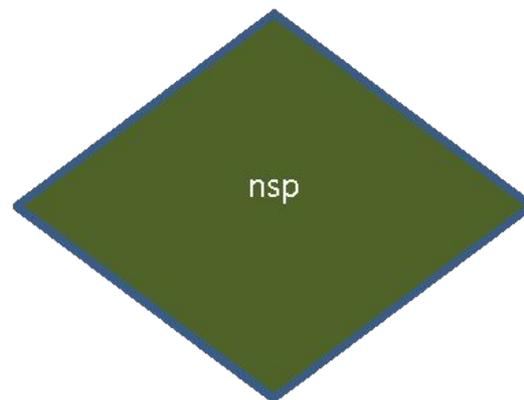
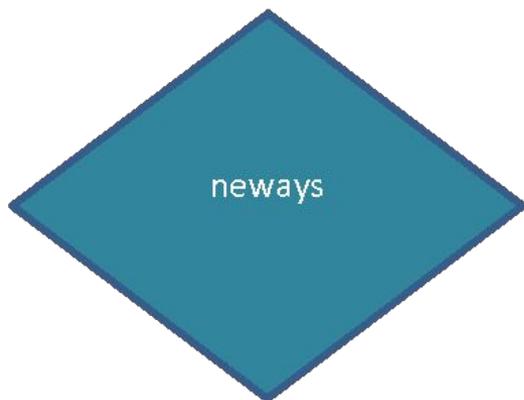
Продукция для ухода  
за волосами

Продукция  
для ногтей

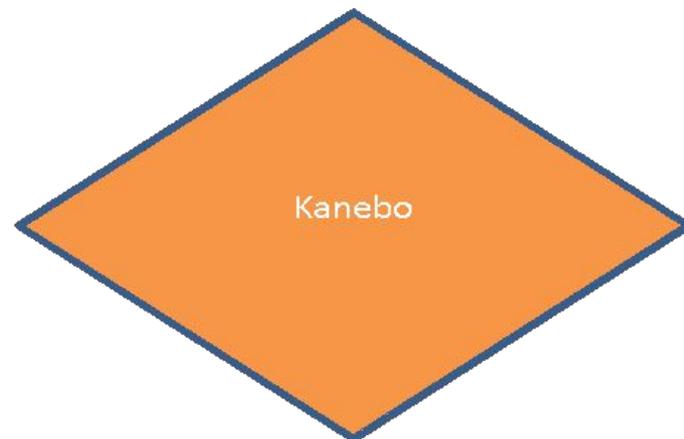
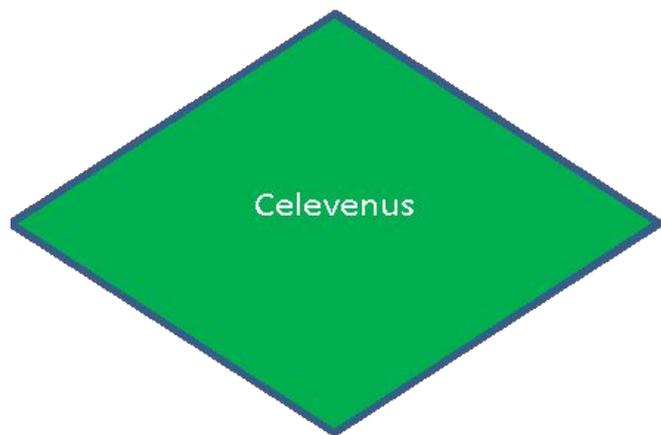
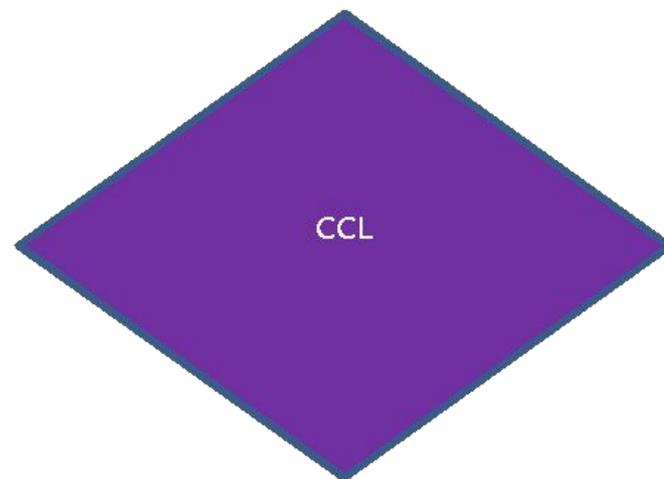
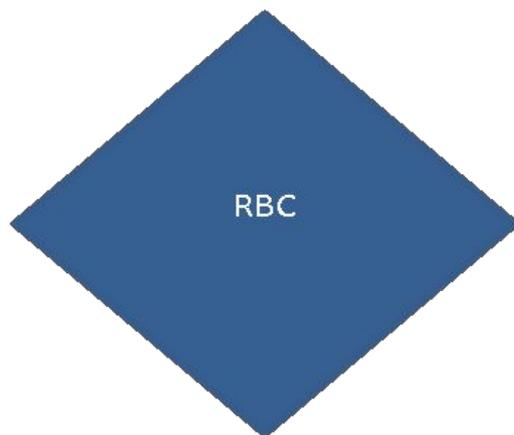
Вот самые популярные марки косметевтики этого разряда:



Косметика второго уровня выпускается следующими марками:



] Самый высокий уровень косметевтики представлен следующими брендами:





## Сильные стороны

Скорость запуска

Небольшая конкуренция

Становление пептидной косметики популярной

Большой ассортимент

Отсутствие арендной платы и прочих ежемесячных расходов за содержание магазина

Нет надобности в большом персонале

Косметические изделия легки для транспортировки

Косм.изд.имеют долгий срок хранения

Косметика не требует примерки как одежда

Косметика самый часто употребляемый продукт

Не нужны внушительные финансовые вложения

Основная часть населения сидят в интернете

Простое налогообложение

## Слабые стороны

Большинство мужчин не пользуются косметикой

Покупатель не увидит товар

Не все службы доставки готовы сотрудничать с интернет-магазинами

Нужно разбираться в администрировании и продвижении сайта

Комиссии платежных систем

Споры с клиентами

- Затраты:
- Ноутбук 150000тг
- сотовый телефон 70000тг
- интернет 4000 тг в месяц
- реклама через соц.сети 15000тг
- Создание интернет магазина от 60000тг
- Товары 200000тг
- Итого: 495000тг инвестиция