



РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Бизнес план интернет- магазина подарков

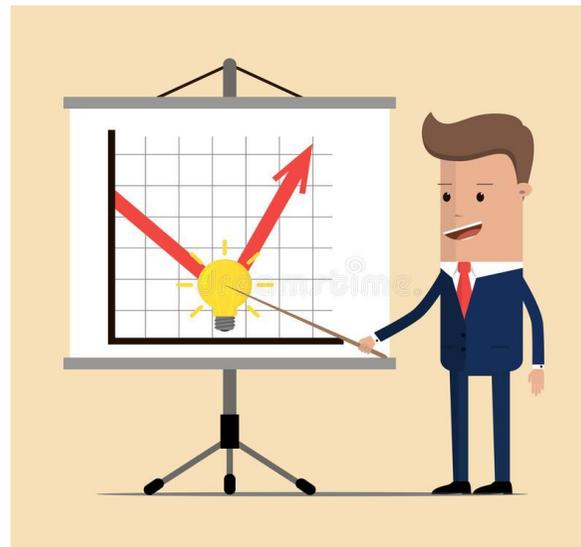


Интернет – магазин подарков «Imbir_gift»



Цель, задачи бизнес - проекта

Главные цели магазина, как несложно догадаться, — это продажи, получение финансовой прибыли, реализация товаров и услуг, продвижение торговой марки, повышение имиджа компании, сбор постоянных клиентов и так далее и тому подобное.



Задачи при открытии интернет - магазина:

- создание основного функционального сайта
- организация быстрой и качественной доставки клиенту.
- формирование эффективной коммуникационной политики

Потенциальные конкуренты

КОРОНАВИРУС НЕ МЕШАЕТ НАМ ДЕЛАТЬ БЕСПЛАТНУЮ ДОСТАВКУ ПО РОССИИ ПРИ ЗАКАZE ОТ 2000 РУБЛЕЙ

Нижний Новгород, Большая Покровская 10,
Ежедневно с 10 до 21.
+7 (905) 190-32-45
zanzanwork@gmail.com

ЗАН-ЗАН
подарки и сладости

Боксы и Наборы Вкусняшки Косметика Аксессуары Канцтовары Рюкзаки и Сумки Для дома

Посуда Игрушки Открытки и Пакетики

СКИДКА НА ВСЁ 25%

У KYO SHOP NN
Мы открылись!

Информация

г. Нижний Новгород
ТРК "НЕБО" 3 ЭТАЖ
Режим работы: с 10 ч. до 22 ч.
без выходных

+7 (996) 019-36-05

https://www.instagram.com/kyo_shop_nn/

Открыто - Закроется в 22:00

Большая Покровская улица, 82, Нижний Новгород

Включить уведомления
Рассказать друзьям
Пригласить друзей
Ещё

Подписаны 4 друга

Instagram

Поиск

Войти Зарегистрироваться

MOD STORE Подписаться

46 публикаций 6 520 подписчиков 1 478 подписок

MOD STORE
Товар/услуга

- Недетские подарки и вкусняшки со всего мира
- Каждый день в Stories
- ТрК "Небо" (3 этаж) NN
- По заказам: Direct
- Доставка по ВСЕЙ России!

Маски Ребрендин... Новинки Отзывы Боксы Наш магаз... Бокалы

Sweet Cat HOME

ОСТАВАЙТЕСЬ ДОМА ПОКУПАЙТЕ ОНЛАЙН

SWEET CAT SHOP!
г. Иваново - ТЦ "Ашан", ТРЦ "Серебряный город"; г. Кострома - ТРЦ "Коллаж"; г. Владимир - ТЦ "Торговые ряды"

Перейти Вступить в группу

Потенциальные клиенты

Согласно исследованиям 2019г. Фонда «Общественное мнение», ежедневно сеть Интернет в нашей стране пользуются 109,6 миллионов интернет - пользователей, это значит, что уровень проникновения интернета находится на отметке 76%. Можно предположить, что, по меньшей мере, половина «жителей Сети», пользующихся Интернет ежедневно, т.е. почти 55 млн. россиян, являются потенциальными и очень вероятными клиентами интернет - магазинов.



Это уже много, хотя меньше, чем в странах с развитой информационной инфраструктурой. Тем не менее такой уровень проникновения технологий и потенциал заставляют предпринимателей, в целом недоверчиво относящихся к виртуальным технологиям, задумываться о создании интернет - магазинов.

Потенциальные клиенты

Если рассматривать потребительский рынок относительно Нижегородской области потенциальными клиентами интернет - магазина преимущественно является население до 35 лет, активно использующие сеть Интернет в повседневной жизни. По данным Нижегородстата за 2019 г. на данный момент оно составляет почти 1,2 млн.



Потенциальный спрос на предмет бизнес – проекта



В настоящее время, все большее количество людей приобретают продукцию в интернет - магазинах. Причинами являются низкие цены, удобство и возможность получить свой заказ дома.

Основным рынком сбыта является Россия и Нижегородская область. Можно работать как внутри своего города, так и отправлять заказы в другие регионы.

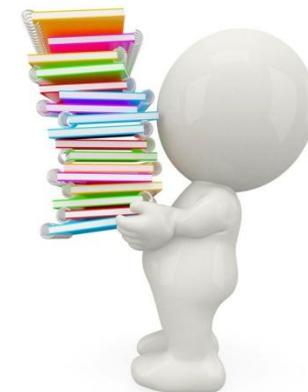
Стоит отметить, что сейчас на рынке существует высокий спрос на оригинальные уникальные повседневные вещи в среднем ценовом сегменте. Большинство конкурентов предлагают продукцию либо низкого качества, либо завышают цены на ассортимент.



Потенциальный спрос на предмет бизнес – проекта

Ключевым фактором, определяющим успех нашего интернет - магазина уникальных подарков, является качество продукции, а также возможность удобной и быстрой доставки.

Соблюдая данные требования, компания сможет увеличить долю рынка, репутацию, а также повысит лояльность со стороны клиентов.



Потенциальная цена



УСЛОВНАЯ СРЕДНЯЯ ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА=300 РУБЛЕЙ

Если прибыль от продажи условного товара составляет 300 рублей , то в месяц магазину требуется реализовать 800 единиц такого товара или около 36 единиц условного товара каждый рабочий день. С таким объемом справится и один менеджер по продажам при доходе в 300 рублей с проданной единицы. Чем меньше прибыль с проданной единицы товара, тем выше требуемый оборот и расчетная нагрузка на менеджеров.

Реклама и продвижение

Рекламная кампания является решающим фактором определяющим финансовый аспект проекта. Поэтому для получения лучших результатов необходимо постоянно обновлять и получать знания в сфере политики продвижения.

Источники привлечения клиентов



Маркетинговую кампанию необходимо начинать с социальных сетей (**Instagram, Vkontakte**). Для наибольшего охвата аудитории нужно создать аккаунт интернет-магазина и привлекать подписчиков-покупателей красочностью и уникальностью фотографий, постоянно обновляя новостную ленту, размещая информацию о последних новинках в ассортименте и тд .



Производственная мощность

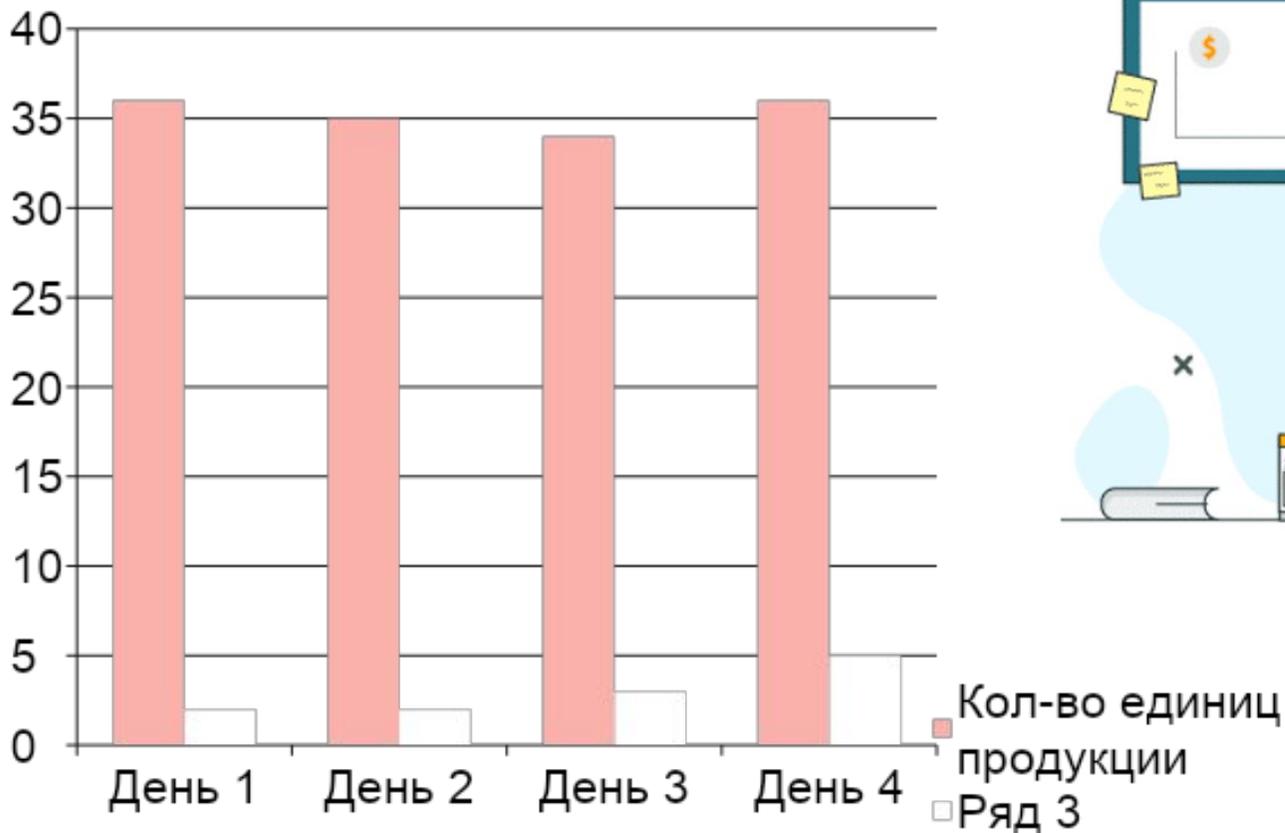
Инвестиции в разработку торгового сайта — это лишь «вершина айсберга» предстоящих затрат по запуску самостоятельного интернет - магазина. Основные инвестиции пойдут на offline. Для создания сайта можно нанять грамотных специалистов, либо создать посадочную страницу на различных платформах. Для организации быстрой доставки необходимо заключить договор с курьерской службой или найти курьеров на аутсорсинге. В качестве платформы поиска курьеров можно использовать бесплатные доски объявлений.



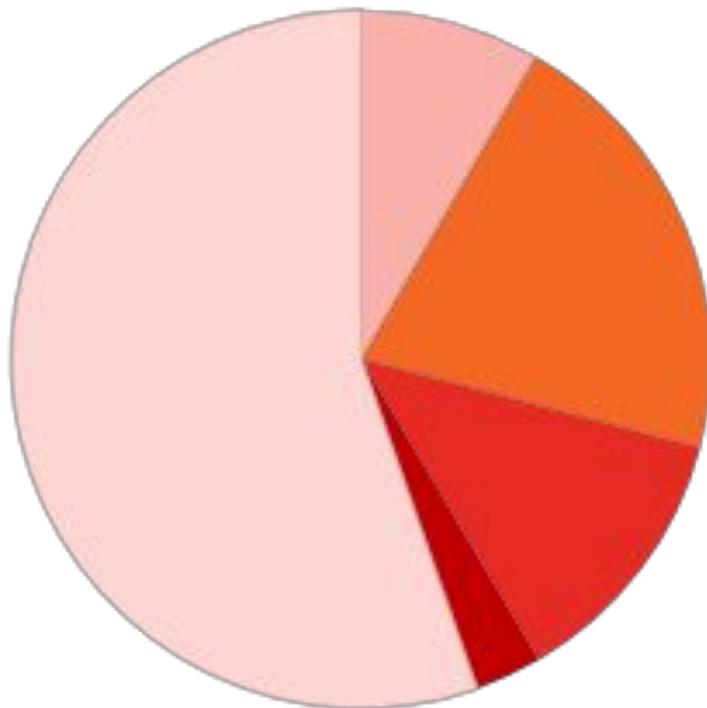
| Наименование | Количество | Цена | Общая сумма |
|----------------|------------|--------|----------------|
| Онлайн - касса | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Компьютер | 3 | 25 000 | 75 000 |
| Принтер | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Итого | | | 105 000 |

Объем продаж

800 единиц такого товара или около 36 единиц условного товара каждый рабочий день.



Расходы



- Бухгалтерское обслуживание
- Аренда офиса
- Абонентская плата за телефонные линии и доступ в Интернет
- Абонентская плата за размещение сервера магазина на площадке провайдера
- Зарплата персоналу



Пояснения к расчетам

Блок ежемесячных затрат может быть представлен следующим образом.

1. Расходы на бухгалтерское обслуживание — **12 000 руб.**
 2. Аренда офиса, не требующего ремонта, — **30 000 руб.**
(помещение площадью около 20 кв. м).
 3. Абонентская плата за телефонные линии и доступ в Интернет — **18 000 руб**
 4. Абонентская плата за размещение сервера магазина на площадке провайдера — **4 500 руб**
 5. Зарплата персоналу (2 менеджера по продажам, курьер для внутренних поручений) — **80 000 руб**
- Суммарные расходы = **144 500**



Налоги



УСН. При использовании УСН фиксация коммерческих затрат обязывает начислять единый налог в 15 %.

Отчетность сдается раз в год. Предоставлено время до завершения апреля. Компания обязана направить декларацию до конца марта. Учет доходов и затрат ведут в одном журнале. Налоги малого бизнеса уменьшаются на фиксированные страховые взносы и сборы, перечисленные в фонды за работников.

Налоги



Минусом в данном случае является то, что придется платить деньги в бюджет даже в случае убытка. В пользу государства потребуются перечислить минимальный взнос в 1 % от оборота.

Недостатком также является невозможность использования отсрочек по онлайн - кассам.

Таким образом , учитывая соц. взносы по заработной плате работников и налоги на доходы, ежемесячно уплачиваемая государству сумма составит около **56 000 РУБ.** ежемесячно

Прибыль

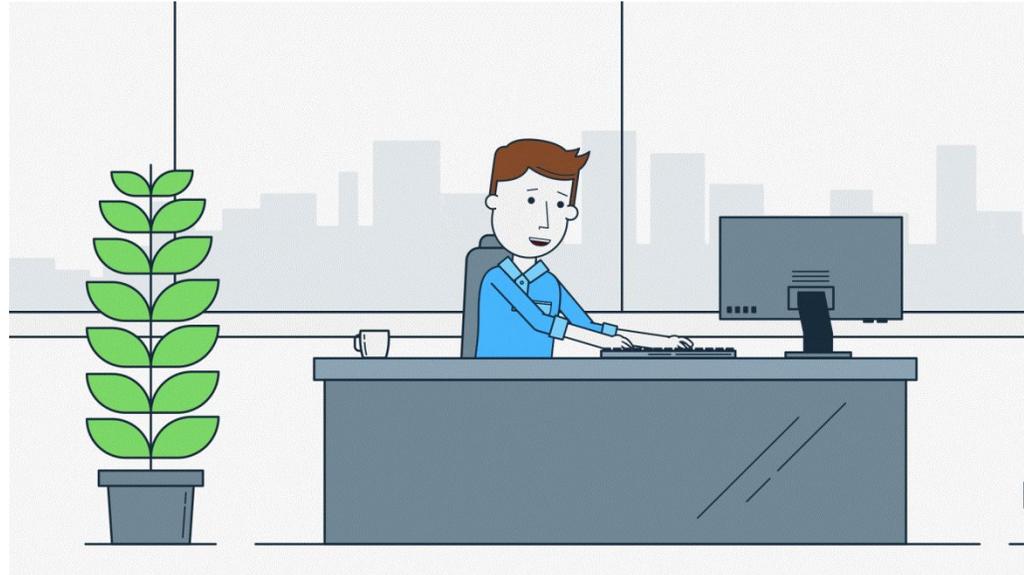
По проведенным нами расчетам получается, что для достижения рентабельности и получения чистой прибыли на уровне 60 000 рублей/мес интернет - магазину требуется получать ежемесячную выручку, почти вдвое превышающую чистые ежемесячные расходы — порядка 240 000 рублей с учетом налогов.



График запуска проекта

| Действия согласно плану | График | | | |
|---|---------|---------|---------|----------|
| Регистрация в гос. органах | Нед.1-3 | | | |
| Покупка домена | Нед.1-3 | | | |
| Покупка хостинга | Нед.1-3 | | | |
| Разработка Интернет-магазина | | Нед.4-5 | | |
| Настройка и установка домена, хостинга, Интернет-магазина | | Нед.4-5 | | |
| Добавление товаров | | | Нед.6-7 | |
| Дизайн магазина | | | Нед.6-7 | |
| Получение разрешений | | | | Нед.8-9 |
| Рекламные акции | | | | Нед. 8-9 |

Стратегия развития бизнес - идеи



Аудитория «жителей Сети» стремительно растет , а успешная работа интернет- торговли повышает общее доверие ко всем онлайн - магазинам, в том числе — к начинающим. Но в любом случае успех ждет только тех, кто серьезно подойдет к запросам покупателей и уделит повышенное внимание инфраструктуре, а не закончит процедуру «старта» магазина сразу после запуска красивого сайта. Так как **главный фактор развития- это рост потока довольных обслуживанием клиентов.**

Результаты реализации бизнес – проекта

- Определен основной состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, рекламе, стимулированию услуг, ценообразованию.
- Проведена примерная оценка материального и финансового положения планируемой деятельности.
- Предусмотрены особенности, трудности, расходы, которые влияют на выполнение бизнес – плана.





РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Спасибо за внимание!