

Бизнес-план непродовольственного интернет магазина (с финансовой моделью)

URL:	https://marketpublishers.ru/r/B14B7E21F93RU.html
Дата:	Сентябрь, 2014
Страниц:	129
Цена:	32 900 руб.
Артикул:	B14B7E21F93RU

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для создания непродовольственного интернет магазина;
- обоснование экономической эффективности открытия непродовольственного интернет магазина;
- разработка поэтапного плана создания и развития непродовольственного интернет магазина.

Описание проекта

- месторасположение – г. Москва;
- хорошую транспортную доступность;
- нахождение в черте города;
- наличие удобного подъезда.
- режим работы: с 8:00 до 23:00 часов;
- суммарная площадь - 400 кв.м.

Средний чек:

- одежда – *** руб.;
- обувь – *** руб.;
- товары для животных – *** руб.;
- товары для дома – *** руб.;
- игры и приставки – *** руб.;
- книги – *** руб.

Площади:

- офисные помещения – *** кв. м.;
- торгово-складские помещения – *** кв. м.;
- подсобные помещения – *** кв. м.

Форма заказа:

- заявка через сайт магазина;
- заявка по телефону менеджерам по продажам.

Финансовые показатели проекта:

- Объем первоначальных вложений - 14,42 млн. руб.
- Чистый доход (NCF) - *** млн руб.
- Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

- Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов
- Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - 2,47 года
- Индекс прибыльности (PI) - *** ед.
- Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %
- Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

Динамика оборота розничной торговли в 2009-2013 гг. была положительна как в целом по России, так и по Москве. Темпы прироста в 2009-2013 гг. как в столице, так и в стране в этот период были схожи, при этом в России на несколько стабильно процентных пунктов выше. В целом, темпы прироста опережали уровень инфляции (***% в 2013 г.).

Динамика московского спроса на интернет-магазины в апреле 2012 – апреле 2014 гг. была положительна. Число запросов в поисковой системе «Яндекс» в апреле 2014 г. (*** тыс. раз) более чем в два раза превысило уровень того же месяца 2012 г. (*** тыс. раз). При этом важно отметить сезонность спроса: наибольший показатель достигается в предновогодний период, наименьший же уровень фиксируется в июне каждого года.

В структуре продаж в интернет-магазинах наибольшую долю занимают электроника и техника – ***%. Это связано с высокой стоимостью товаров данной группы. Далее следуют одежда и обувь – ***% интернет-продаж. На товары для дома и мебель приходится ***% продаж, товары для детей – ***%.

Объем российского рынка интернет-торговли одеждой и обувью в Интернете составил в 2013 г. *** млрд руб., таким образом, данный сегмент стал вторым в общероссийской структуре по товарным группам. Объем же рынка торговли бытовой техникой и электроникой составил *** млрд руб. При этом еще *** млрд руб. – ноутбуки, и *** млрд руб. – мобильные телефоны. Высокий показатель объема рынка у детских товаров – *** млрд руб.

По способам оплаты предпочтительным среди покупателей остается наличный расчет – именно таким образом клиенты обычно расплачиваются как с курьерами, так и на почте (доля в ***% в общей структуре в 2013 г.). По карте осуществлялось ***% платежей, оффлайн-предоплата – ***% платежей. Через электронную платежную систему проводилось ***% операций.

В структуре постоянных затрат ***% занимают затраты приобретение товаров, ***% - затраты на оплату труда, затраты на производственные расходы занимают ***% от всех текущих затрат, административные расходы – ***%, коммерческие расходы – ***%.

Себестоимость оказания услуг на ***% состоит из расходов на приобретение товаров для перепродажи, на ***% из расходов на оплату труда, на ***% - из производственных расходов, на ***% из налогов, относимых на текущие затраты, остальные статьи занимают менее 1%.

В структуре налоговых выплат платежи НДС в бюджет составляют ***%, начисления на заработную плату - ***%, начисленный налог на прибыль – 8%

Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция интернет-магазина
- 3.2. каталог товаров интернет-магазина
- 3.3. Схема работы интернет-магазина
- 3.4. Разрешительная документация для открытия интернет-магазина

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Анализ российского рынка розничной торговли
 - Ключевые показатели отрасли
 - Оборот розничной торговли
 - Ассортиментная структура
 - Неродовольственные товары
 - Товарные запасы
 - Торговые наценки. Система расчетов
 - Конъюнктура рынка и деловая активность
- 4.2. Анализ российского рынка интернет-торговли
 - По товарным категориям
 - По способам доставки
 - По способам оплаты
- 4.3. Конкуренция на рынке
 - Торговые сети на рынке ритейла
 - Ассоциация компаний интернет-торговли
 - Крупнейшие игроки на рынке интернет-торговли
- 4.4. Государственное регулирование розничной торговли
- 4.5. Потребительские предпочтения
 - Особенности поведения потребителей
 - Предпочтения при выборе мест покупки в интернете

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности сотрудников

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 6.1. Ценовая политика интернет-магазина
- 6.2. Рекламная стратегия интернет-магазина
- 6.3. Клиенты интернет-магазина
- 6.4. Позиционирование товара

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 7.1. Расположение интернет-магазина
- 7.2. Аренда помещения
- 7.3. Структура использования площадей
- 7.4. Приобретение основных средств
- 7.5. Объемы предоставляемых услуг
- 7.6. График реализации проекта

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 8.1. Первоначальные вложения в проект
- 8.2. Доходы интернет-магазина
- 8.3. Расходы интернет-магазина
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.2. Анализ чувствительности проекта
- 10.3. Точка безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

СПИСОК ГРАФИКОВ:

- График 1. Динамика оценок изменения прибыли в организациях розничной торговли
- График 2. Динамика оценок изменения уровня обеспеченности собственными финансовыми ресурсами в организациях розничной торговли
- График 3. Динамика оборота розничной торговли в Москве и России в целом в 2009-2013 гг, млрд руб.
- График 4. Динамика оборота розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами в Москве в 2009-2013 гг., млрд руб.
- График 5. Динамика оценок изменения количества заказов на поставку товаров в организациях розничной торговли
- График 6. Динамика оценок изменения объема продаж в натуральном выражении и товарооборота в организациях розничной торговли
- График 7. Динамика оценок изменения ассортимента товаров в организациях розничной торговли
- График 8. Динамика товарных запасов в организациях розничной торговли на конец отчетного месяца в РФ в 2010 - март 2014 гг., млрд руб.
- График 9. Распределение организаций розничной торговли по видам расчетов с поставщиками в I квартале 2014 г.
- График 10. Динамика спроса на интернет-магазины в г. Москва в апреле 2012 - марте 2014 гг., раз
- График 11. Объем российского рынка интернет-торговли по товарам в 2013 г., млрд руб.
- График 12. Среднесуточное число заказов в интернете по товарным группам в 2013 г., тыс. раз
- График 13. Оборот розничной торговли розничных торговых сетей к общему обороту розничной торговли в Москве и России в целом, %
- График 14. Динамика российского спроса на интернет магазины одежды в г. Москва и Московской области по месяцам в июне 2012- мае 2014 гг., показов
- График 15. Динамика спроса на продукцию интернет -магазина 'Kurivip' в г. Москва и Московской области по месяцам в июне 2012- мае 2014 гг., показов

- График 16. Динамика российского спроса на продукцию интернет магазина 'Wildberries' в г. Москва и Московской области по месяцам в июне 2012- мае 2014 гг., показов
- График 17. Динамика спроса на продукцию интернет -магазина 'Lamoda' в г. Москва и Московской области по месяцам в июне 2012- мае 2014 гг., показов
- График 18. Динамика спроса на продукцию интернет-магазина 'Quelle' в г. Москва по месяцам в июне 2012- мае 2014 гг., показов
- График 19. Динамика спроса на продукцию интернет -магазина 'Sapato' в г. Москва по месяцам в июне 2012- мае 2014 гг., показов
- График 20. Динамика загрузки интернет-магазина, %
- График 21. Динамика количества клиентов интернет-магазина по видам услуг, ед.
- График 22. Динамика выручки интернет-магазина, тыс. руб.
- График 23. Динамика чистой прибыли интернет-магазина, тыс. руб.
- График 24. Движение денежных потоков интернет-магазина, тыс. руб.
- График 25. Остаток денежных средств на счету интернет-магазина, тыс. руб.
- График 26. Чистый дисконтированный доход (NPV) интернет-магазина, тыс. руб.
- График 27. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен
- График 28. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен
- График 29. Влияние уровня цен на РВ, % от уровня цен
- График 30. Влияние уровня цен на DPB, % от уровня цен
- График 31. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен
- График 32. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен
- График 33. Точка безубыточности интернет-магазина, %

СПИСОК ДИАГРАММ:

- Диаграмма 1. Товарная структура оборота розничной торговли непродовольственной продукцией в 2013 г., %
- Диаграмма 2. Уровень использования Интернета в России как источника информации и способа осуществления покупки по различным товарным группам в 2013 г.
- Диаграмма 3. Структура продаж в интернет-магазинах по товарам (без услуг) в России в 2013 г., %
- Диаграмма 4. Доли оборота интернет-торговли по сегментам товаров, приходящиеся на большие, средние, малые и микро-магазины в 2013 г.
- Диаграмма 5. Структура интернет-продаж товаров по способам доставки в 2013 г., %
- Диаграмма 6. Структура интернет-продажи по способам оплаты товаров в 2013 г., %
- Диаграмма 7. Результаты опроса: в каких магазинах, занимающихся исключительно интернет-продажами, вы делали покупки за последние 12 месяцев? - 2013 г., %
- Диаграмма 8. Предпочтения мужчин и женщин при выборе интернет-магазина в 2010 г., %
- Диаграмма 9. Причины отказа от покупки товаров в сети Интернет, % ответов
- Диаграмма 10. Структура ФОТ персонала интернет-магазина, %
- Диаграмма 11. Структура использования площадей интернет-магазина, %
- Диаграмма 12. Структура инвестиционных вложений в проект, %
- Диаграмма 13. Структура выручки интернет-магазина по видам услуг, %
- Диаграмма 14. Структура текущих расходов интернет-магазина, %
- Диаграмма 15. Структура себестоимости услуг интернет-магазина, %
- Диаграмма 16. Структура налоговых выплат интернет-магазина, %

СПИСОК РИСУНКОВ:

- Рисунок 1. Система скидок для активных клиентов Quelle

СПИСОК ТАБЛИЦ:

- Таблица 1. Оборот розничной торговли в субъектах Центрального федерального округа и России в целом в 2008-2013 гг., млн руб.
- Таблица 2. Оборот розничной торговли продуктами питания на душу населения в 2010-2013 гг., руб. /год

Таблица 3. Объемы розничной продажи основных категорий товаров в Москве в 2013 г., тыс. руб.

Таблица 4. Объемы товарных запасов в организациях розничной торговли на конец отчетного месяца в регионах ЦФО в ноябре 2013 - марте 2014 гг., млн руб.

Таблица 5. Запасы основных товаров в организациях розничной торговли в Москве на конец отчетного периода в 2011-2013 гг., тыс. руб.

Таблица 6. Индекс предпринимательской уверенности в розничной торговле в Москве в 2011 - 1 кв. 2014 гг., %

Таблица 7. Динамика оценок основных показателей деятельности организаций розничной торговли 2013 – 1 кв. 2014 гг., %

Таблица 8. Объем российского рынка интернет-торговли по категориям товаров в 2012-2013 гг., млрд руб.

Таблица 9. Запросы на интернет-магазины различных типов в Интернете в Московском регионе в июле 2014 г.

Таблица 10. Крупнейшие интернет-магазины одежды и обуви в 2013 г.

Таблица 11. Персонал интернет-магазина, чел.

Таблица 12. Площади помещений интернет-магазина, кв. м.

Таблица 13. Оборудование и транспорт

Таблица 14. Количество заказов в квартал

Таблица 15. Средние цены на категории товаров интернет-магазина, тыс. руб.

Таблица 16. Наценка на категории товаров интернет-магазина, %

Таблица 17. Инвестиционные затраты по проекту интернет-магазина, тыс. руб.

Таблица 18. Динамика поступлений интернет-магазина, тыс. руб.

Таблица 19. Параметры текущих затрат интернет-магазина

Таблица 20. Отчет о прибылях и убытках интернет-магазина, тыс. руб.

Таблица 21. Отчет о движении денежных средств интернет-магазина, тыс. руб.

Таблица 22. Бухгалтерский баланс интернет-магазина, тыс. руб.

Таблица 23. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 24. Показатели эффективности проекта интернет-магазина

Таблица 25. Расчет точки безубыточности интернет-магазина, %

Оформление заказа:

Название: Бизнес-план непродуктивного интернет магазина (с финансовой моделью)
Ссылка: <http://marketpublishers.ru/r/B14B7E21F93RU.html>
Артикул: B14B7E21F93RU
Цена: 32 900 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

В случае приобретения Corporate License или печатной версии, пожалуйста, обратитесь в службу поддержки покупателей по электронному адресу office@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты по кредитной карте (Visa, MasterCard, American Express, PayPal) используйте кнопку "BUY NOW" на странице <http://marketpublishers.ru/r/B14B7E21F93RU.html>

Для осуществления денежного перевода (Wire Transfer), пожалуйста, внесите Ваши контактные данные в форму:

Имя:
Фамилия:
E-mail:
Компания:
Адрес:
Город:
Индекс:
Страна:
Телефон:
Факс:
Комментарии:

* Все поля обязательны к заполнению

ПОДПИСЬ _____

При оформлении заказа на сайте MarketPublishers.ru, Вы соглашаетесь с условиями публичного договора оферты, размещенного на http://marketpublishers.ru/docs/terms_conditions.html

Для размещения заказа по факсу, пожалуйста, распечатайте форму, внесите необходимые данные и отправьте по факсу **+44 20 7900 3970**