

## Бизнес-план непродовольственного интернет магазина

URL: <https://marketpublishers.ru/r/B32CD15C031RU.html>

Дата: Октябрь, 2014

Страниц: 129

Цена: 27 900 руб.

Артикул: B32CD15C031RU

### 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 'Kupivip' 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 PV, % от уровня цен

График 30. Влияние уровня цен на DPV, % 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 непродуктового интернет магазина  
**Ссылка:** <http://marketpublishers.ru/r/B32CD15C031RU.html>  
**Артикул:** B32CD15C031RU  
**Цена:** 27 900 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](mailto:office@marketpublishers.ru)

## Оплата

Для оплаты по кредитной карте (Visa, MasterCard, American Express, PayPal) используйте кнопку "BUY NOW" на странице <http://marketpublishers.ru/r/B32CD15C031RU.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](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**