

Бизнес-план интернет-магазина интим-товаров (с финансовой моделью)

<https://marketpublishers.ru/r/B456736BD311RU.html>

Дата: 03.01.2020

Страниц: 94

Цена: 32 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: B456736BD311RU

Описание

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ

К данному бизнес-плану прилагается финансовая модель в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных

Идея проекта: организация деятельности интернет-магазина интим-товаров.

География реализации проекта: Россия.

Ассортимент товаров: в интернет-магазине будет представлено 23 бренда, а ассортимент товара составит около 24 000 наименований.

Основные бренды интим-товаров: среди производителей секс-игрушек наибольшей популярностью в России пользуются иностранные бренды «***», «***», «***», «***», «***» и отечественный бренд «***». Среди презервативов лидирует японский бренд «***», а при покупке эротического белья отдают предпочтение польскому бренду «***». Российский бренд «***» популярен в категории интимной косметики, а «***» – в категории парфюмерия.

Основные поставщики: Наиболее оптимальные условия сотрудничества и широкий ассортимент товаров предлагают компании: ООО «***»; ООО «***»; ООО «***».

Оптимальные условия для сотрудничества по системе дропшиппинга предлагает ООО «***».

Рыночная ситуация:

Рынок интим-товаров России является быстрорастущим и находится в стадии роста. По прогнозам в 2024 году объем рынка достигнет \$*** млн., что на ***% выше уровня 2019 года. Средний ежегодный прирост составит ***%.

Потенциальная целевая аудитория проекта составляет *** чел./мес., а объем потенциально рынка – *** руб./мес.

Выдержки из исследования

Рынок интим-товаров России

Согласно отчета компании GRAND VIEW RESEARCH, мировой объем рынка интим-товаров в 2018 году составил \$*** млрд. и согласно прогнозам будет расти в среднем на ***% ежегодно.

По экспертной оценке отраслевого портала Sexshoppers.ru, российский рынок интим-товаров в 2018 году составил \$*** млн., а в 2019 году достигнет отметки в \$*** млн., что на ***% выше уровня 2018 года. В сравнении с 2016 годом рост рынка составит ***%. Динамика объема рынка за 2016-2019 гг. представлена на диаграмме ниже.

Диаграмма 1. Объем рынка интим-товаров, Россия, 2016-2019 гг., млн. \$

Рост спроса на интим-товары участники российского рынка объясняют повышенным уровнем стресса в обществе, эмоциональными и психологическими последствиями экономического кризиса. Кроме того, интерес к товарам интимного характера подогревает популяризация сексуальности в медийном пространстве, то, что современная молодежь не стесняется экспериментировать, хочет изучать и понимать себя, находится в поисках лучших способов удовлетворить свои сексуальные потребности. Поэтому в последние годы рынок растет так стремительно: увеличивается число секс-шопов, стали появляться российские производители товаров, значительно расширился ассортимент.

На диаграмме ниже представлен прогноз объемов рынка интим-товаров на 2020-2024 гг. В 2024 году объем рынка достигнет *** млн., что на ***% выше уровня 2019 года. Средний ежегодный прирост составит ***%.

Диаграмма 2. Прогноз объема рынка интим-товаров, Россия, 2020-2024 гг., млн. \$

Согласно исследованиям «Infoline-Аналитики», на долю онлайн-продаж приходится ***% рынка интим-товаров.

Диаграмма 3. Структура рынка интим-товаров, Россия, 2019 г., млн. \$

По данным компании «Поставщик счастья», всего на российском рынке действуют около *** онлайн и офлайн секс-шопов.

Согласно результатам исследования 2GIS, проведенного по запросу «Газеты.Ru», в России в 2019 году осуществляет деятельность *** офлайн-магазинов по продаже интим-товаров. Согласно данным компании, больше всего подобных точек в Москве — порядка *** магазинов. Следом идет Санкт-Петербург (*** магазинов), а замыкает тройку лидеров Новосибирск (*** магазинов). При этом в других крупных городах также наблюдается серьезный рост в этом сегменте. Например, в Омске за 2018 год число точек по продаже интим-товаров выросло на ***%. В Казане показатель увеличился за аналогичный период более чем на ***. Также предприниматели активно открывают подобный бизнес в Перми (+***%), в Ростове-на-Дону (+***%) и в Екатеринбурге (+***%).

В таблице ниже представлено количество магазинов (включая интернет-магазины) по продаже интим-товаров в городах-миллионниках состоянием на 13.12.2019 г.

Таблица 1. Магазины (включая интернет-магазины) по продаже интим-товаров в городах-миллионниках, Россия, 13.12.2019 г.

В таблице ниже представлены средние показатели деятельности офлайн и онлайн магазинов интим-товаров.

Таблица 2. Средние показатели деятельности оффлайн и онлайн магазинов интим-товаров, Россия

Для анализа сезонности спроса на интим-товары были использованы результаты истории различных запросов в Yandex WordStat по направлению «Секс-шоп», «Тоары для взрослых», «Интим-товары».

Диаграмма 4. Сезонность спроса на интим-товары

Пик спроса приходится на ***, а также **. Снижение спроса наблюдается с **.

Основные тенденции на рынке

1. В оффлайне потребители больше покупают товар в магазинах, которые имеют собственный розничный бренд: лояльность к таким точкам выше. Поэтому компании стремятся расширять свои сети магазинов. Основная масса магазинов находится в Москве, несколько брендовых секс-шопов представлены в регионах. В оффлайне покупатели отдают предпочтение ***, а уже за ними идут **.

Владельцы оффлайн-магазинов выделяют две основные возрастные категории покупателей. Первая — это россияне от ** до ** лет, которые в основном делают покупки самостоятельно. Вторая же представляет собой платежеспособных покупателей в возрасте от ** лет. Они приходят парами и приобретают товары для разнообразия в семейной жизни.

2. В онлайн-продажах большую долю занимает ***, затем идут ** и уже потом **. У отдельных игроков рынка ** и ** составляют до 30–50% выручки.

3. Самые топовые позиции в линейке игрушек — **, ** и **. Эти товары составляют базовый и самый ходовой ассортимент. На сайте любого секс-шопа предлагается более двух десятков их разновидностей: классические, с подогревом, бесшумные. Это, по мнению продавцов, позволяет удовлетворить потребности максимально широкой аудитории.

4. Больше всего компании зарабатывают на дешевых товарах, потому что наценка на них выше и продаются они в большем количестве, — в основном это классические модели

игрушек. В целом игрушки для взрослых продаются в очень широком ценовом диапазоне, начиная от *** руб. за совсем простые изделия и заканчивая товарами по цене свыше *** тыс. рублей. Например, самый простой женский вибратор стоит от *** рублей, самый бюджетный вариант мастурбатора — от *** рублей.

5. Согласно исследованию «СЕКС.РФ», большинство российских женщин пользуются секс-игрушками (***%), причем обычно покупают их сами (***%). Чаще всего девушки предпочитают ***, *** и подобные простые, но эффективные варианты (26%). Почти столько же признались в любви к технологичным секс-гаджетам вроде ***, *** и *** (21%). ***, ***, *** и *** выбирают 11% респондентов.

6. Многие онлайн-магазины интим-товаров предлагают покупателям доставку товаров через постаматы. Этот способ популярен, поскольку по удобству он близок к курьерской доставке, а по цене сравним с обычным почтовым отправлением. Объем доставок онлайн-заказов через сеть PickPoint ежегодно растет в *** раза. В настоящее время постаматы QIWI-PickPoint представлены в 70 субъектах РФ. Наибольшая емкость сети на текущий момент наблюдается в Москве, Санкт-Петербурге, Республике Татарстан, Краснодарском крае, Новосибирской и Кемеровской областях.

Потенциальный объем рынка проекта

В таблице ниже представлено количество посетителей на сайтах интернет-магазинов, действующих на рынке интим-товаров России.

Таблица 3. Количество посетителей на сайтах интернет-магазинов на рынке интим-товаров, Россия

На основе представленных данных произведем расчет потенциального рынка проекта.

Таблица 4. Объем потенциального рынка проекта

Потенциальная целевая аудитория проекта составляет 1 754 чел./мес., а объем потенциально рынка – 5 9693 600 руб./мес.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков
Резюме проекта

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Идея проекта
- 1.2. Основные бренды товаров

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

- 2.1. Рынок интим-товаров России
- 2.2. Основные тенденции на рынке
- 2.3. Потенциальный объем рынка проекта

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- 4.1. Анализ маркетинговых инструментов топ-20 интернет-магазинов интим-товары
- 4.2. Маркетинговые инструменты для продвижения проекта
 - 4.2.1. SEO-продвижение
 - 4.2.2. Поиск по ключевым словам
 - 4.2.3. Реклама у секс-блогеров в социальных сетях YouTube и Instagram
 - 4.2.4. Графические баннеры
 - 4.2.5. E-mail рассылка
 - 4.2.6. Экспериментальный маркетинг
 - 4.2.7. бюджет на маркетинговые инициативы

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Основные поставщики интим-товаров
- 5.2. Персонал

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 6.1. Допущения, принятые для расчетов
- 6.2. Сезонность

- 6.3. Цены
- 6.4. Объемы реализации
- 6.5. Выручка
- 6.6. Персонал
- 6.7. Затраты
- 6.8. Налоги
- 6.9. СОК
- 6.10. Инвестиции
- 6.11. Капитальные вложения
- 6.12. Отчет о прибыли и убытках
- 6.13. Отчет о движении денежных средств
- 6.14. Баланс
- 6.15. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC
- 6.16. Показатели экономической эффективности

РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

- 7.1. Анализ чувствительности
- 7.2. Анализ безубыточности

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Диаграммы

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Объем рынка интим-товаров, Россия, 2016-2019 гг., млн. \$

Диаграмма 2. Прогноз объема рынка интим-товаров, Россия, 2020-2024 гг., млн. \$

Диаграмма 3. Структура рынка интим-товаров, Россия, 2019 г., млн. \$

Диаграмма 4. Сезонность спроса на интим-товары

Диаграмма 5. Структура маркетинговых инструментов для онлайн-продвижения с учетом их эффективности, %

Диаграмма 6. Прогноз посещаемости согласно онлайн-калькулятора

Таблицы

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Ассортимент продукции «***»

Таблица 2. Ассортимент продукции «***»

Таблица 3. Ассортимент продукции «***»

Таблица 4. Ассортимент продукции «***»

Таблица 5. Ассортимент продукции «***»

Таблица 6. Ассортимент продукции «***»

Таблица 7. Ассортимент продукции «***»

Таблица 8. Ассортимент продукции «***»

Таблица 9. Ассортимент продукции «***»

Таблица 10. Магазины (включая интернет-магазины) по продаже интим-товаров в городах-миллионниках, Россия, 13.12.2019 г.

Таблица 11. Средние показатели деятельности оффлайн и онлайн магазинов интим-товаров, Россия

Таблица 12. Количество посетителей на сайтах интернет-магазинов на рынке интим-товаров, Россия

Таблица 13. Объем потенциального рынка проекта

Таблица 14. Профиль ООО «Инспирит Компани»

Таблица 15. Профиль ООО «Асткол-Альфа»

Таблица 16. Профиль ООО «Поставщик счастья»

Таблица 17. Профиль ООО «Джага Джага»

Таблица 18. Профиль «Розовый кролик»/PinkRabbit

Таблица 19. Профиль «Он и Она»

Таблица 20. Профиль «IntimShop.ru»

Таблица 21. Профиль «VSEXSHOP»

Таблица 22. Профиль «EROSHOP»

Таблица 23. Маркетинговые инструменты интернет-магазинов на рынке интим-товаров, Россия

Таблица 24. Распределение количества заказов по каналам привлечения клиентов

Таблица 25. Исходные параметры, принятые для расчета бюджета на SEO-продвижение

Таблица 26. Бюджет на SEO-продвижение согласно онлайн-калькулятора

Таблица 27. Бюджет на SEO-продвижение для привлечения 566 клиентов

Таблица 28. Средние значения показателей при объеме трафика 62

Таблица 29. Бюджет на ключевые слова для привлечения 1 003 клиентов

Таблица 30. Бюджет на рекламу у секс-блогеров в социальных сетях YouTube и Instagram

Таблица 31. Рекомендуемый бюджет на маркетинговые инициативы

Таблица 32. Профиль оптового поставщика ООО «***»

Таблица 33. Профиль оптового поставщика ООО «***»

Таблица 34. Профиль оптового поставщика «***»

Таблица 35. Профиль оптового поставщика «***»

Таблица 36. Профиль оптового поставщика «***»

Таблица 37. Профиль оптового поставщика «***»

Таблица 38. Профиль оптового поставщика «***»

Таблица 39. Профиль оптового поставщика «***»

Таблица 40. Профиль оптового поставщика «***»

Таблица 41. Штат персонала

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план интернет-магазина интим-товаров (с финансовой моделью)

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/B456736BD311RU.html>

Цена: 32 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:
info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/B456736BD311RU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:
Фамилия:
Email:
Компания:
Адрес:
Город:
Zip code:
Страна:
Tel:
Факс:
Your message:

****All fields are required**

Customer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970