

Бизнес-план сервиса для оптовой онлайн-торговли в секторе B2B (с финансовой моделью)

<https://marketpublishers.ru/r/B4C50EE62098RU.html>

Дата: 07.02.2020

Страниц: 67

Цена: 30 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: B4C50EE62098RU

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: запуск приложения для iOS и Android, а также веб-сервиса, который предоставляет возможность малому и среднему бизнесу осуществлять оптовые покупки товара у ближайших оптовиков, дистрибьюторов и местных производителей с одного сайта/приложения.

Партнёры бизнеса (оптовые компании и производители) получают:

дополнительный объем продаж – минимум 14%;

снижение затрат на привлечение клиентов – минимум на 12,5%;

снижение затрат на транспортную логистику за счёт использования привлеченных командой компании 4Bdelivery логистических компаний;

возможность предоставить своим клиентам выдающийся уровень сервиса без дополнительных финансовых или временных затрат.

Рыночная ситуация:

Исходя из исследований, перспективным для запуска проекта является рынок оптовой онлайн-торговли в секторе B2B США.

На сегодняшний день в США зарегистрировано более *** млн. малых компаний, при этом ежегодно открывается еще не менее *** млн. новых. Каждая третья американская семья занята в малом бизнесе. Малый бизнес – это ***% субъектов предпринимательства страны.

В сфере оптовой торговли функционирует около *** компаний (*** % от всех компаний малого бизнеса), и в ближайшие пять лет ожидается рост количества компаний в этой сфере на *** %.

Наблюдается рост годовых объемов оптовых продаж: в 2017 г. продажи составили \$*** млрд. (без учета продаж от производителей), что в *** раз больше предыдущего года.

Процент оптовых продаж в интернете от общего количества оптовых продаж составляет всего лишь ***% по результатам 2017 г. (около \$*** млрд.).

Конкурентное окружение: прямых конкурентов у проекта не обнаружено. При этом в США есть крупные оптовые дистрибьюторы, которые осуществляют продажи через интернет. Ближайшие конкуренты: amazon business, boxed.com, costco.com, officedopt.com.

Выдержки из исследования

Рынок оптовой онлайн-торговли в секторе B2B России

Основной целевой аудиторией проекта выступают субъекты малого и среднего предпринимательства.

По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ состоянием на 10.01.2020 г. зарегистрировано *** субъектов МСП, на которых занято *** чел. В структуре субъектов МСП преобладают индивидуальные микропредприниматели ***%, а также микропредприятия (юридические лица) – ***%.

Диаграмма 1. Структура субъектов МСП, Россия, 10.01.2020г., ед.

На диаграмме ниже представлена информация о количестве компаний малого и среднего бизнеса в по видам деятельности.

Диаграмма 2. Структура субъектов МСП по видам деятельности, Россия, %

Таким образом, количество компаний малого и среднего бизнеса в России по отраслям, которые являются потенциальными клиентами проекта, составляет *** предприятия (***%).

Оборот оптовой торговли в 2018 г. увеличился на ***% в сравнении с 2017 г. и на ***% в сравнении с 2014 годом.

Диаграмма 3. Оборот оптовой торговли, Россия, 2014-2018 гг., млрд. руб.

Оборот оптовой торговли субъектов малого бизнеса в 2018 г. составил *** млрд. руб., что составляет ***% от общего оборота.

Объем продаж в мировом B2B eCommerce более \$*** триллионов. Это огромный рынок, в *** раза больше розничных онлайн продаж, который стремительно растет. И в отличии от розницы, где Россия входят в топ-10 стран по объему онлайн-продаж, в B2B коммерции нет статистики с участием России. Российский бизнес с каждым годом увеличивает отставание от мировых конкурентов. Для сравнения, ***% компаний в США имеет b2b интернет-магазины, в России – только ***%.

Таким образом, объем рынка оптовой онлайн-торговли в секторе B2B (малый и средний бизнес) составляет *** млрд. руб. (\$***** млн.)

Рынок оптовой онлайн-торговли в секторе B2B США

В соответствии с определением Управления малого бизнеса США (US Small Business Administration), под малым бизнесом подразумевается организация с численностью сотрудников менее чем *** человек.

По данным Управления малого бизнеса США, в Соединенных Штатах насчитывается около *** млн. малых предприятий (*** %), в которых занято *** % американских рабочих. Все эти малые предприятия оказывают большое влияние на экономику США за счет создания рабочих мест, инноваций и экономического воздействия.

Согласно PayScale, средний доход владельца малого бизнеса составляет около \$*** в год, наибольший диапазон составляет от \$*** до \$***. Наибольшее влияние на размер дохода оказывает географическое положение.

В таблице представим информацию о количестве компаний малого бизнеса в США по отраслям, которые являются потенциальными клиентами проекта.

Таблица 1. Количество компаний малого бизнеса по отраслям и размеру фирмы, США

На диаграмме представлена динамика годовых объемов оптовых продаж за 2008 - 2017 гг. в США без учета оптовых продаж от производителей продукции.

Диаграмма 4. Динамика годовых объемов оптовых продаж, США, 2008-2017 гг., млн. \$

Как видно из диаграммы, в 2017 г. объем годовых продаж составил \$*** млн., что на ***% выше в сравнении с 2016 г. За период с 2008 по 2017 гг. объемы продаж выросли на ***%.

Диаграмма 5. Динамика ежемесячных оптовых продаж, США, январь-май 2018 г., млн. \$

Наблюдается позитивная тенденция роста оптовых продаж в 2018 г. без учета оптовых продаж от производителей. В мае 2018 г, оптовые продажи составили \$ *** млрд., что на *** % выше апрельского уровня и на *** % выше уровня мая 2017 г.

В таблице отображены ежемесячные оптовые продажи (без учета продаж от производителей) и объем товарно-материальных запасов за 5 месяцев 2018 г.

Таблица 2. Основные показатели оптовых продаж, США, январь-май 2018 г.

Объем оптовых продаж за 5 месяцев 2018 г. вырос на ***% (с января 2018 г. по май 2018 г.), соотношение товарно-материальных запасов к объемам продаж снижается, что свидетельствует о росте эффективности продаж.

Диаграмма 6. Структура оптовых продаж, США, январь-май 2018 г., %

В структуре оптовых продаж преобладают товары недлительного пользования. ***% оптовых продаж составляют хозяйственные электрические приборы, ***% – автотранспортные товары. Наименьшую долю в структуре оптовых продаж составляют металлические изделия, сантехника – ***% и мебель – ***%.

Диаграмма 7. Детализированная структура оптовых продаж (товары длительного пользования), США, январь-май 2018 г., %

Среди товаров недлительного пользования преобладает спрос на лекарства и фармацевтические препараты – ***%, нефть и нефтепродукты – ***% и бакалейные и сопутствующие товары – ****%. Наименьшая доля připадает на химическую продукцию – ***% и бумажные изделия – ***%.

Диаграмма 8. Детализированная структура оптовых продаж (товары недлительного пользования), США, январь-май 2018 г., %

На диаграмме ниже представлены объемы оптовой и розничной торговли, а также объемы реализации продукции непосредственно от производителя.

Диаграмма 9. Объемы продаж по видам реализации, США, январь-май 2018 г., млн. \$

Размер оптовых продаж в апреле 2018 г. превышал размеры продаж от производителей и

розничной торговли.

Продажи в сфере оптовой интернет-торговли в США за 2017 г. составили около \$*** млрд., а в 2018 г. ожидается, что продажи составят около \$*** млрд.

Таким образом, процент проникновения интернета в сфере оптовых продаж составляет:

продажи оптовой интернет-торговли/продажи оптовой торговли =

$\$*** \text{ млрд.} / \$*** \text{ млрд.} = ***\%$

В ближайшем будущем ожидается рост интернет-торговли по направлению бизнес для бизнеса (B2B).

Согласно данным отчета об исследованиях рынка США, за 2018-2023 гг. количество компаний в сфере оптовой торговли возрастет на **%, а рост прибыли составит *** %.

Таблица 3. Прогноз основных показателей в сфере оптовой торговли, США, 2018-2023 гг.

Оптовая интернет-торговля стремительно развивается. Продажи оптовой интернет-торговли в США в 2017 г. составили около \$*** млрд., и по прогнозам Forrester, ожидается рост продаж до \$*** трлн. к 2021 г., что составит *** % от всех B2B продаж США (прогнозируемый общий объем продаж B2B к 2021 г. составит \$*** трлн.). Совокупный годовой темп роста оптовой интернет-торговли составит *** %.

Диаграмма 10. Прогноз продаж в сфере оптовой интернет-торговли, США, 2017-2021 гг., млрд. \$

На основе приведенного выше анализа рынка можно рассчитать средний чек закупки на 1 малое предприятие в США. Средний чек закупки = (Объем оптовой интернет-торговли за 2017 год)/(Количество малых бизнесов в США за 2017 год * процент бизнесов, которые активно используют интернет для продаж/12 месяцев = (\$*** млрд.)/(*** предприятий***%)/12 = \$ ***.

Таким образом, в среднем 1 малое предприятие осуществляет через интернет закупку на

сумму \$*** в месяц.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Резюме проекта

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1.1. Суть и идея проекта

1.2. Проблемы и их решение

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Рынок оптовой онлайн-торговли в секторе B2B России

2.2. Рынок оптовой онлайн-торговли в секторе B2B США

Выводы

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

4.1. Стратегия привлечения клиентов

4.2. Меры стимулирования привлечения клиентов

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Персонал

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Допущения, принятые для расчетов

6.2. Маркетинг

6.3. Объемы реализации

6.4. Выручка

6.5. Персонал

6.6. Затраты

6.7. Налоги

6.8. Отчет о прибыли и убытках

6.9. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC

6.10. Отчет о движении денежных средств

6.11. СОК

6.12. Баланс

6.13. Показатели экономической эффективности

РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

7.1. Анализ чувствительности

7.2. Анализ безубыточности

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Диаграммы

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Структура субъектов МСП, Россия, 10.01.2020г., ед.

Диаграмма 2. Структура субъектов МСП по видам деятельности, Россия, %

Диаграмма 3. Оборот оптовой торговли, Россия, 2014-2018 гг., млрд. руб.

Диаграмма 4. Динамика годовых объемов оптовых продаж, США, 2008-2017 гг., млн. \$

Диаграмма 5. Динамика ежемесячных оптовых продаж, США, январь-май 2018 г., млн. \$

Диаграмма 6. Структура оптовых продаж, США, январь-май 2018 г., %

Диаграмма 7. Детализированная структура оптовых продаж (товары длительного пользования), США, январь-май 2018 г., %

Диаграмма 8. Детализированная структура оптовых продаж (товары недлительного пользования), США, январь-май 2018 г., %

Диаграмма 9. Объемы продаж по видам реализации, США, январь-май 2018 г., млн. \$

Диаграмма 10. Прогноз продаж в сфере оптовой интернет-торговли, США, 2017-2021 гг., млрд. \$

Таблицы

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Проблемы для малого и среднего бизнеса и их решение

Таблица 2. Количество компаний малого бизнеса по отраслям и размеру фирмы, США

Таблица 3. Основные показатели оптовых продаж, США, январь-май 2018 г.

Таблица 4. Прогноз основных показателей в сфере оптовой торговли, США, 2018-2023 гг.

Таблица 5. SWOT-анализ проекта

Таблица 6. Каналы продвижения проекта

Таблица 7. Описание необходимого персонала для реализации проекта

Таблица 8. Расчёт фонда оплаты труда

Таблица 9. Расчёт ФОТ службы поддержки

Таблица 10. Расходы на программное обеспечение работы службы поддержки

Оформление заказа

Название: Бизнес-план сервиса для оптовой онлайн-торговли в секторе B2B (с финансовой моделью)

Ссылка: <https://marketpublishers.ru/r/B4C50EE62098RU.html>

Цена: 30 000 руб.

Если вы хотите заказать расширенную лицензию или печатную версию, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки клиентов:

info@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты кредитной картой (Visa, MasterCard, МИР), пожалуйста, нажмите кнопку "Купить сейчас" на странице отчета:

<https://marketpublishers.ru/r/B4C50EE62098RU.html>