



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ИНТЕРНЕТ МАГАЗИНА (с финансовой моделью)



МОСКВА 2014

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана непродовольственного интернет магазина проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel.

Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели.

Сервис, используемый в модели, настолько прост и удобен, что позволяет любому человеку без финансового образования успешно провести расчеты под собственный проект.

Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

Благодаря гибкости финансовой модели, возможна адаптация данного бизнес-плана под новый проект в любом регионе России.

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.

Таблица. Оборудование и транспорт

Наименование	Количество	Стоимость ед., тыс. руб.	Итого стоимость, тыс. руб.
Малогобаритный фургон на базе Рено (Пежо)			
Вилочный погрузчик 1,5 т.			
Офисная мебель			
Компьютеры и комплектующие			
Средства связи			
Система кондиционирования			

Таблица. Количество заказов в квартал

Число заказов в квартал	шт.
одежда	
обувь	
товары для животных	
товары для дома	
игры и приставки	
книги	
доставка	

Таблица. Наценка на категории товаров интернет-магазина, %

Наценка	%
одежда	
обувь	
товары для животных	
товары для дома	
игры и приставки	
книги	
доставка	

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

Инвестиции	Количество	Стоимость ед., тыс. руб.	Итого стоимость, тыс. руб.
Разрешительные документы			
Регистрация ЮЛ			
Заключения СЭС			
Заключения пожарной службы			
Регистрация ККМ			
Разработка сайта			
Первоначальная реклама			
Инвестиции в нематериальные активы			
Ремонт, отделка, перепланировка помещений			
Транспорт			
Малогобаритный фургон на базе Рено (Пежо)			
Оборудование склада			
вилочный погрузчик 1,5 т.			
Оборудование офиса			
Офисная мебель			
Компьютеры и комплектующие			
Средства связи			
Система кондиционирования			
Вложения в оборотный капитал			
ИТОГО:			

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, офлайн-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%

ОГЛАВЛЕНИЕ

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

Непродовольственные 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
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

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 PB, % 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, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**МЫ ПРЕВРАЩАЕМ ВАШИ ИДЕИ
В ГОТОВЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 212-91-91