

БИЗНЕС ПЛАН ІНТЕРНЕТ
МАГАЗИНА «ЛЕКІ-SHOP»

ZLOY



Сегодня интернет — магазин в России — весьма перспективный способ ведения бизнеса. Аудитория «жителей Сети» стремительно растет. За последний год рост пользовательской базы составил, по некоторым оценкам, более 50 %, а успешная работа пионеров интернет-торговли повышает общее доверие ко всем онлайн-магазинам, в том числе — начинающим.

Сеть Интернет на сегодняшний момент является оперативным источником информации и средством общения между людьми с постоянным доступом в 24 часа.

Необходимо подчеркнуть, что создание удобного и эффективного сайта интернет-магазина является важной, но все же не главной задачей при организации бизнеса в интернете.

Возможность совершать покупки через интернет-магазины с каждым годом становится все более привычной услугой для многих российских граждан и уже сейчас можно видеть хорошие перспективы для данного бизнеса



Электронные магазины существенно уменьшают издержки производителя, сэкономя на содержании обычного магазина, расширяют рынки сбыта, так же как и расширяет возможность покупателя - покупать любой товар в любое время в любой стране, в любом городе, в любое время суток, в любое время года. Это дает электронным магазинам неоспариваемое преимущество перед обычными магазинами. Этот момент является существенным при переходе производителей с "обычной" торговли на "электронную".

Умение продавать считается сегодня чуть ли не искусством, даром свыше. Поэтому удачливых продавцов ценят, в их работу предпочитают не вмешиваться, а основная часть сотрудников отдела продаж сменяется с регулярностью, достойной удивления.

Деятельность отдела продаж выглядит как "черный ящик", где на входе - множество контактов с потенциальными клиентами, а на выходе - тот или иной финансовый результат. Во многих компаниях встречаются проблемы сбыта, которые мешают эффективно работать отделу продаж, и не исчезают даже с подбором хороших продавцов. Решить их можно только путем автоматизации процесса продаж.

В узком и технологическом смысле, под электронным бизнесом ранее понималось использование информационных технологий (в первую очередь связанных с Интернетом) для организации взаимодействия предприятия с внешней средой, включая поставщиков, потребителей, партнеров и т.д. При таком подходе электронный бизнес выступает, прежде всего, как достаточно сложная прикладная информационная система. Более широкий, или концептуальный подход рассматривает электронный бизнес как способ предпринимательства, способствующий достижению стратегического успеха в новую информационную эпоху. При таком понимании электронный бизнес отнюдь не сводится к информационным технологиям или активности в Интернете. Он затрагивает все аспекты бизнеса, включая стратегию, процессы, организацию и технологию, и выводит его далеко за сложившиеся границы.

Описание интернет магазина

Объектом инвестиций по настоящему проекту является интернет-магазин «LEKI-SHOP». Основными покупателями магазина должны стать корпоративные клиенты .

Целью моего бизнес плана является проектирование информационно-учетной



Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

Дать понятие электронного магазина и рассказать о его особенностях

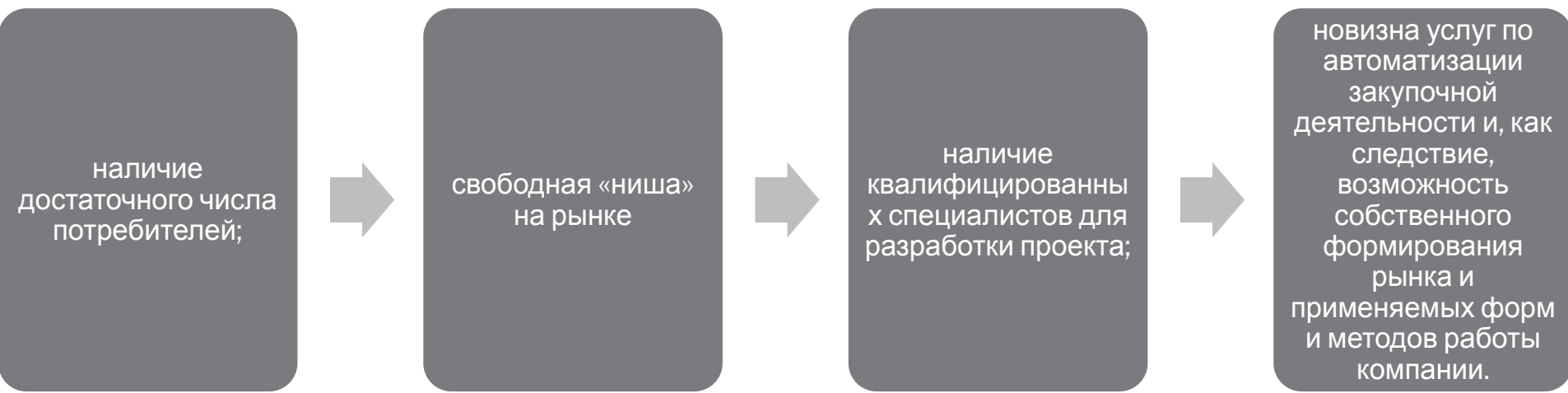
Рассказать о классификации электронных магазинов

Спроектировать архитектуру электронного магазина

Разработать алгоритм работы электронного магазина

Разработать систему оплаты и доставки;

Успешной реализации бизнес-плана будут способствовать следующие факторы, характеризующие состояние рынка, а также особенности самого проекта:



Описание продукции, услуг

Очевидно, что гораздо проще и дешевле создать виртуальный интернет магазин в сети, нежели проектировать и строить настоящий, особенно в больших городах, где стоимость недвижимости или ее аренды очень высока.

Тем более, с каждым днем все больше людей становятся пользователями интернета, и проблем с целевой аудиторией у меня не возникнет. Заказать клиенту товар намного легче во всемирной паутине, причем ему не придется задумываться о доставке.

Поэтому создание ресурса, демонстрирующего товар моего будущего сайта, очень



Ключи к успеху

Для того чтобы удержать своих клиентов, мой сайт будет простым и понятным. Моим главным приоритетом является — удовлетворенность клиентов. Я создам простую систему покупок через интернет, которая полностью удовлетворит запросы посетителей сайта.

Предлагаемый мною коммерческий проект должен будет укрепить лидирующие позиции сайта на целевом рынке, и не только обеспечить планируемый уровень трафика, но и намного превзойти его.



«LEKI-SHOP» Предлагает широкий ассортимент:

Мобильных Телефонов и Планшетов



Электроника (видеорегистраторы, Mp3 плееры и т.д)



Для спорта и фитнеса (снаряжения, костюмы, товары для рыбалки и т.д)



Мужская одежда



Женская одежда



Детская Одежда

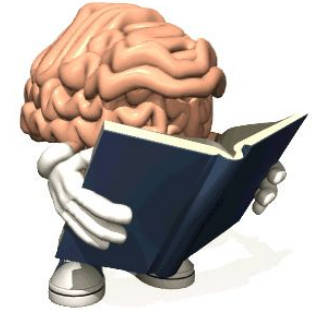


Бижутерия и часы

Логистика

Очень желательно на своем сайте показывать только те товары, которые есть у поставщика, иначе, если у него их не будет в наличии, мне придётся подбирать замену заказанному товару, что часто очень неудобно и занимает много времени, а также приводит к тому, что клиент попросту отказывается от заказа. Часто людям что-то пришлось из товара по душе, и им нужно именно это, никакие замены их не устроят.

Решить задачу с наличием актуального ассортимента на сайте, как оказалось, достаточно легко. Многие поставщики на своих сайтах выкладывают актуальные оптовые прайс-листы, где есть артикулы товаров и количество штук в наличии, оставшихся на складе. И в большинстве случаев программисту несложно написать программу, которая в соответствии с оптовым прайс-листом поставщика будет показывать на моем сайте только те товары, которые есть в наличии



Мои действия

Надо стремиться сделать на сайте максимальный ассортимент товара.

Необходимо связаться с максимальным числом оптовиков своего города и поинтересоваться у тех, с кем выгодно работать, нет ли у них выложенного на сайте оптового, обязательно актуального прайс-листа (в конце концов, попросить каждый день высылать его вам на E-мэйл).

В случае наличия последнего необходимо заказать у программиста программу, которая будет показывать у меня на сайте только те товары, которые есть в наличии у поставщика.

Выложить все эти товары на сайт.

При такой схеме работы для курьеров будет больше поездок, а от поставщика требуется оперативность отгрузки товара. Но, естественно, это все решаемо, ведь все заинтересованы в продажах. Когда я уже немного поработаю, то пойму, что особенно пользуется спросом, тогда можно самые популярные товары держать у себя в наличии, а все остальное забирать у поставщика под заказ.

Многие хозяева интернет — магазинов уже применяют на практике такую схему работы и давно увеличили ассортимент своего магазина примерно раза в три. При одних и тех же затратах на рекламу количество заказов увеличилось более чем на 50 %. Так что метод очень эффективный для тех, кто не имеет возможности закупить сразу весь ассортимент по-максимуму

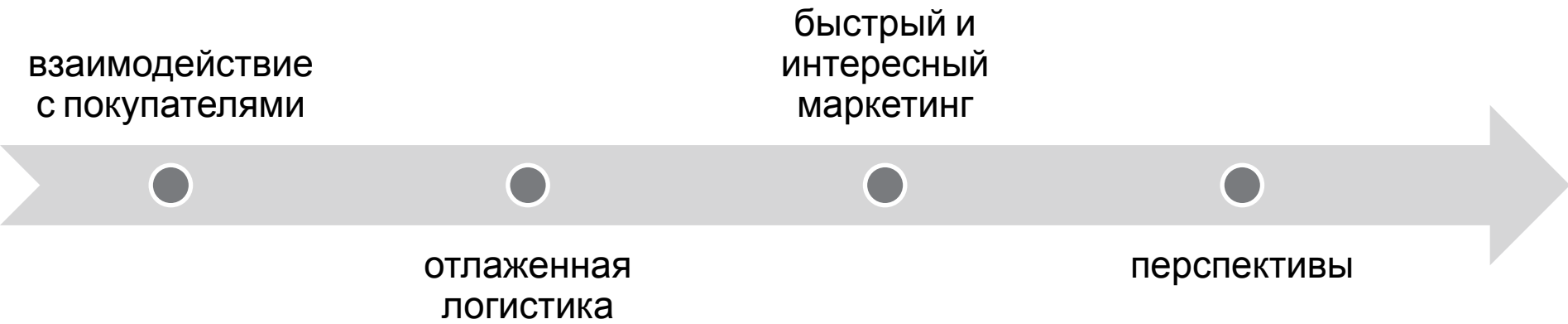
План по маркетингу и сбыту продукции, услуг

В настоящее время рынок товаров по продажам потребительских товаров высшего качества раздроблен. Не существует фирмы, контролирующей большую его часть. Ассортиментный перечень большинства фирм скуден и существует практика, когда, получив заказ, они выкупают часть товара у конкурентов, увеличивая этим конечную цену для потребителя.

Некоторые интернет магазины имеют свои веб-страницы. В основном информация, которую они предоставляют, статична и редко обновляется. Очень низкая осведомленность о бизнесе он-лайн и все сделки между предприятиями и потребителями осуществляются устно и/или документально. Он-лайновые сделки отсутствуют.



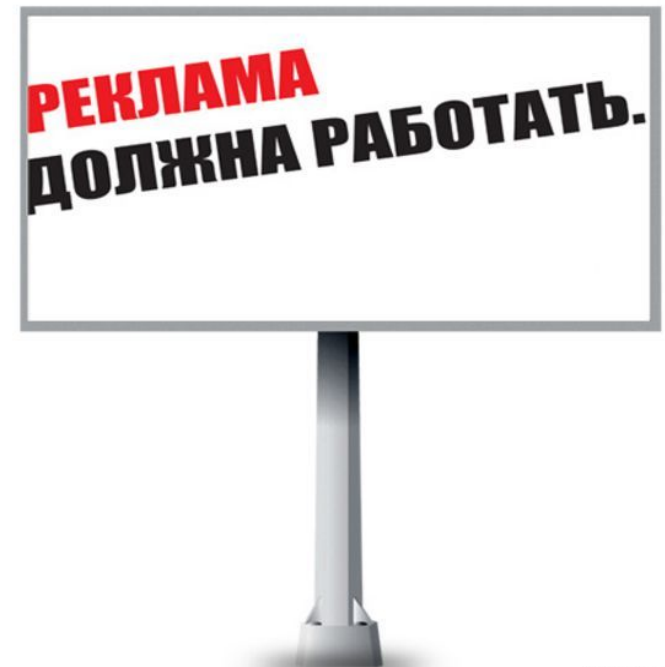
Важные эффективные процессы:



Продвижение товара на рынок невозможно без принятия схемы каналов сбыта продукции от меня к потребителю и организации рекламы деятельности и товаров

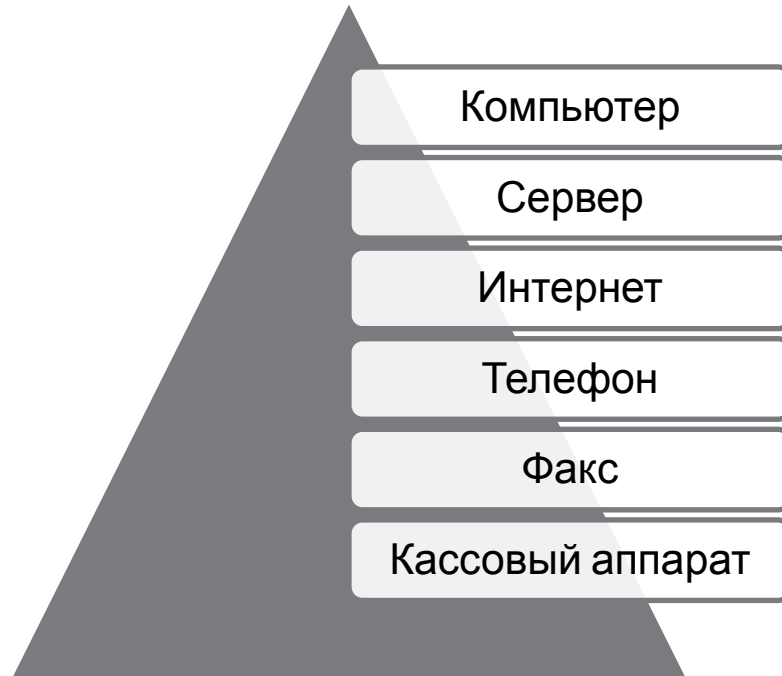
В моем случае, для успешного решения этого вопроса я буду широко и грамотно использовать контекстную рекламу в интернет (Яндекс. Директ), сайты моих знакомых и потенциальных партнеров для размещения рекламных объявлений, а также информативную рекламу в печатных изданиях районного значения.

Моя стратегия заключается в идентификации и освоении собственной ниши на рынке ювелирных сайтов. Это позволит четко определить целевую аудиторию и создать постоянную базу клиентов.



Производственный план

Для реализации проекта мне понадобится следующее оборудование:



| | |
|---|---|
| "Традиционный магазин | Виртуальный магазин |
| Торговый зал | Виртуальный магазин |
| Ходьба покупателя по торговому залу и осмотр товаров на полках | Просмотр покупателем страниц |
| Магазина | Сервера |
| Личный контакт покупателя с продавцом (консультация) | Консультация у продавца (при необходимости) по компьютерной сети или по телефону |
| Выбор покупателем товара | Выбор покупателем товара |
| Заказ товара | Заказ товара через сервер |
| Выписка продавцом и вручение покупателю счета на оплату | Пересылка продавцом по компьютерным сетям покупателю счета на оплату |
| Оплата. покупателем счета на товар в кассе магазина наличными деньгами или банковской картой | Оплата покупателем счета по какой-нибудь системе электронных платежей (банковская карта, электронный чек, цифровые деньги, электронные деньги) |

Финансовый план

Стоимость создания интернет-магазина складывается из следующих составляющих:

Затраты на он-лайн.

Затраты на офф-лайн.

Постоянные
ежемесячные
затраты



Затраты на организацию предпринимательской деятельности

| № | Наименование | Сумма (руб.) |
|--------------|---|--------------|
| | Покупка товаров у дешевых поставщиков | n |
| 1 | Регистрация ИП (через юридическую фирму) | n |
| 2 | Регистрация в Пробирной палате | n |
| 3 | ККА (контрольно кассовый аппарат) | n |
| 4 | Регистрация + обслуживание ККА | n |
| 5 | Обслуживание ККА | n |
| 6 | Аренда банковской ячейки (сейфа) | n |
| 7 | Сайт (регистрация, создание и тех. поддержка) | n |
| 8 | Сейф (домашний) | n |
| 9 | Компьютер (нетбук) | n |
| 10 | Телефон (аппарат + номер) | n |
| 11 | Фотоаппарат | n |
| 13 | Выставочное оборудование (для фотографирования) | n |
| 14 | Лотки для хранения | n |
| 15 | Контекстная реклама в интернете | n |
| 16 | Визитки | n |
| Итого | | n |

Анализ рисков и описание методов их предупреждения

Оценка риска

Потенциальные риски представлены коммерческими, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс – мажорными обстоятельствами



| Наименование | Расшифровка | Меры по снижению |
|--|---|---|
| Коммерческие риски | Связаны с реализацией моей продукции на товарном рынке (уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособности спроса, появление новых конкурентов) | Систематическое изучение конъюнктуры рынка, рациональная ценовая политика, реклама и т.д. |
| Финансовые риски | Вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля и т.д. | Работа по предоплате |
| Риски, связанные с форс – мажорными обстоятельствами | Непредвиденные обстоятельства, стихийные бедствия, смена политического курса страны и т.п. | Финансовая прочность |



Вывод

Процесс становления настоящего бизнес – проекта вынуждает меня критически оценить собственные силы. Мысленное прокручивание разных сценариев позволяет лучше подготовиться к трудностям и заранее наметить пути их преодоления. Настоящий бизнес – проект планируется реализовать в самые ближайшие короткие сроки. Выбранная стратегия развития моего проекта и клиенто – ориентированная политика бизнеса направленная на обслуживание широкого круга интернет – пользователей, позволят мне войти на рынок продаж товаров и услуг через интернет города Махачкалы и даже России. И в дальнейшем существенно расширять не только объем оказанных услуг, но и виды услуг, востребованные с течением времени. Выбранная отрасль деятельности видится мне интересной и перспективной, т. к. я имею большой опыт в деле предоставления услуг и продаж. Данный вариант плана можно считать одной из итераций непрерывного процесса бизнес-планирования. И при появлении новых данных, развитии науки и техники его можно уточнять и совершенствовать.





Не зная ни сна и ни отдыха, при лунном и солнечном свете мы делаем деньги из воздуха, чтобы снова пустить их на ветер. ZLOY (c)

THE END