



Бизнес-план

Интернет-магазина



Прежде чем приступить к обсуждению бизнес плана интернет магазина, окунемся слегка в теорию возникновения интернет магазинов. К созданию интернет-магазина все подходит по-разному. Некоторые, как дополнительный рынок сбыта к существующему бизнесу, например, такие компании как «М-Видео», «Полярис». Другие рассматривают возможность создания интернет - магазина «с нуля», что является классикой жанра.

Как показывает практика

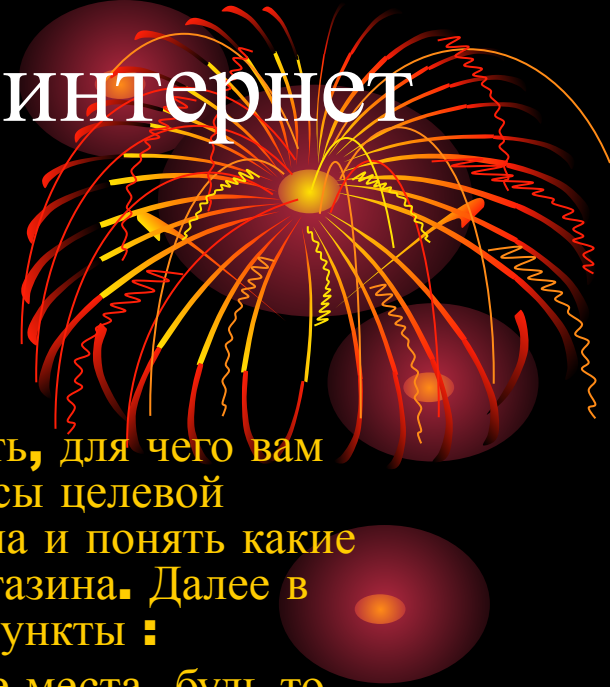


В нашей стране распространен способ открытия «чистого» интернет-магазина. Так как у данного метода есть определенные преимущества:

- а) нет расходов на содержание складских помещений;
- б) нет рисков повышения арендной платы, расторжения договора аренды;
- в) не страшны снижения цен на товар, хранящийся на складе.
- г) не нужен штат сервисного персонала (охрана, уборка и пр.);
- д) и самое главное это приемлемые цены, достигаемые за счет вышеперечисленных условий.



Структура бизнес плана интернет магазина



Прежде чем писать бизнес план необходимо решить, для чего вам нужен интернет магазин, проанализировать интересы целевой аудитории, понять цели и задачи интернет магазина и понять какие понадобятся документы для открытия интернет магазина. Далее в составляемый бизнес план включаете следующие пункты :

- А) Анализ конкурентов. Необходимо понять их слабые места, будь то структура интернет проектов, обслуживание, логистика, высокие цены и т.д.
- Б) Рекламная политика. Нужно решить, какая целевая аудитория вам необходима, составить ее портрет, определить рекламный бюджет и выбрать наиболее эффективные виды рекламы.
- В) Структура интернет магазина. На каком «движке» будет создаваться, какова будет структура, кол-во страниц, разделов, дизайн, понять затраты на хостинг.

Структура бизнес плана интернет магазина



- Г) **Web** студия. На данном этапе вы консультируетесь с студией, узнаете на сколько реализуема ваша идея с технической точки зрения, приемлемую стоимость и сроки работ.
- Д) Финансирование. Необходимо четко представлять вкладываются собственные средства или заемные. При заемных средствах нужно определить максимальную процентную ставку и срок возврата.
- Е) Посещаемость. В данном случае происходит планирование посещаемости интернет магазина, и расчет средней стоимости заказа и прибыли

Далее вы приступаете к организационным моментам и составлению бюджета интернет магазина.

Организация интернет магазина



Для нормального функционирования электронного магазина необходимо:

- а) офис – так как чаще всего покупатели туда не приходят, соответственно главное, телефонные линии и выделенный канал в интернет;
- б) бухгалтерия, кассовый аппарат;
- в) опытные продавцы консультанты;
- г) служба доставки

Главный недостаток в интернет магазине по сравнению с **offline** магазинами это отсутствие возможности «пощупать» товар. Хотя данный минус можно фактически ликвидировать с помощью сервиса, дать возможность проверить его в момент доставки покупателю.

Поняв все сильные и слабые стороны интернет торговли, необходимо приступить к рассмотрению финансовой составляющей, т.е к созданию бюджета интернет магазина.

Бюджет интернет магазина



Бюджет интернет магазина состоит из :

- Единовременные затраты бюджета
- Ежемесячные затраты бюджета:

Блок единовременных затрат включает:

- 1.** Организационные расходы - **900\$** (регистрация предприятия, расчетный счет в банке и т.д).
- 2.** Покупка мебели - **700\$**.
- 3.** Закупка компьютеров и оргтехники для **4**х рабочих мест - **3500\$**.
- 4.** Монтаж локальной сети и ее настройка — **300\$**.
- 5.** Разработка интернет магазина (структура, дизайн и административный интерфейс) — от **1500\$**.

В данном случае приобретается **CMS**, например "**1С - Битрикс**". Если же вы захотите довести до ума цена вопроса может вырасти до **3000-4000\$**.

- 6.** Интернет реклама — от **2500\$**.

Закупка сервера для интернет магазина и его размещение у провайдера исключается, так как чаще всего на начальном этапе хватает мощности провайдера.

Итого: **5900\$**

Бюджет интернет магазина

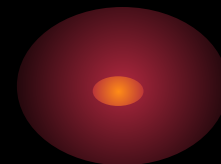


Ежемесячные затраты бюджета:

К ежемесячным затратам относятся :

1. Бухгалтерское обслуживание — **400\$.**
2. Аренда офиса - **600 \$.**(около **20** кв. м).
3. Плата за телефонные линии - **150\$.**
4. Интернет - **150\$.**
5. Стоимость хостинга – **30\$.**
6. Зарплата персоналу (**2** менеджера по продажам, менеджер по закупкам, курьер) — **2500\$.**
7. Офисные расходы — **200\$.**

Итого: **4030\$**



Рентабельность интернет магазина



Исходя из своего опыта, я часто слышал два разных противоположных мнения по поводу рентабельности интернет магазина:

Интернет магазин дико прибыльное предприятие каждый второй интернет магазин в течении полугода - года разоряется

С одной стороны это верно, а с другой рентабельность и точность выполнения бизнес плана интернет магазина будут зависеть на сколько грамотно и скрупулезно вы все продумали и просчитали.

Могу сказать, что рентабельность будет зависеть от той товарной позиции которой вы торгуете. К примеру выход в «ноль» торгуя цифровой техникой возможен в среднем через год небольшим, но если вы имеете отношение к книгам или музыкальными дискам, данный срок может увеличиться от двух до трех лет и более.