



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

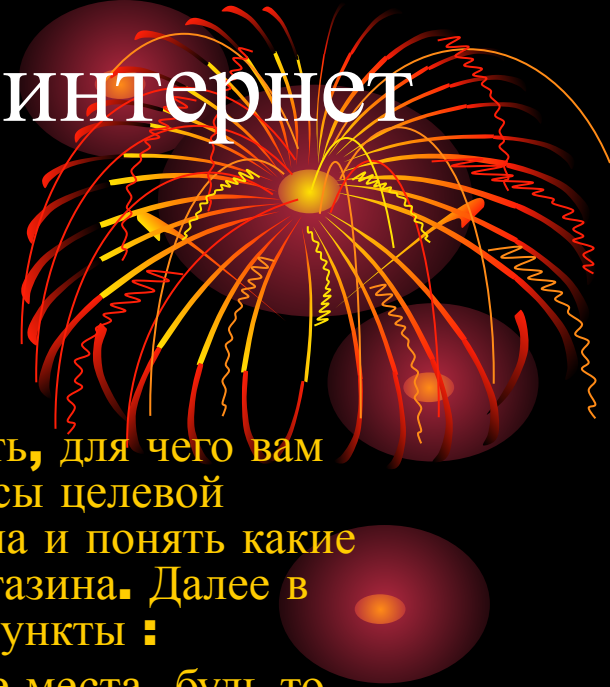


В нашей стране распространен способ открытия «чистого» интернет-магазина. Так как у данного метода есть определенные преимущества:

- 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 4х 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

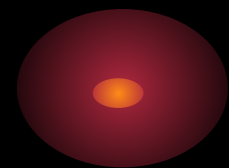


Ежемесячные затраты бюджета:

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.