

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА) – «Разработка бизнес-плана на примере организации (на примере ИП Ильин В.А.)».

Слайд 2

Целью представленной работы является на основе изучения теоретических основ бизнес планирования и анализа реального состояния ИП Ильин В.А. разработка Бизнес-плана развития данного предприятия.

Достижению цели способствовали задачи исследования, представленные на слайде презентации.

Слайд 3

Цель проекта – увеличение прибыли компании за счет расширения ассортимента и привлечения новых клиентов в условиях ограниченности маркетингового бюджета.

Для реализации данной цели необходим ряд взаимосвязанных действий:

1. Создание мультибрендового Интернет-магазина бытовой и профессиональной химии, а также товаров для дома CLEANERBOX с удобной и современной CMS-системой, которая позволит систематизировать и оптимизировать все бизнес-процессы интернет-магазина.
2. Увеличение территории реализации продукции: не только по Московскому региону, но и по всей России путем задействования компаний по организации доставки в различные регионы РФ.
3. Подбор и увеличение ассортимента бытовой химии и товаров для дома за счет продукции с высокой маржинальностью японских производителей.
4. Оптимизация бизнес-процессов за счет передачи части операционной деятельности на аутсорсинг в специализированные компании (фулфилмент).
5. Разработка рекламной стратегии.

Слайд 4

Для оптимизации бизнес процессов и для сокращения затрат на собственный склад и наемных сотрудников будут задействованы компании, предоставляющие услуги хранения товара, комплектации заказов и передачу заказов в курьерские службы, что позволит нам сосредоточиться на развитии данного направления. На слайде представлен график планируемых объемов реализации продукции интернет-магазина www.cleanerbox.ru за 2018 и первую половину 2019 года.

Срок окупаемости проекта 1 год и 8 месяцев. Общая стоимость проекта 830500 руб. Планируется, что источником финансирования проекта будут собственные средства ИП Ильин В.А.

Слайд 5

На основе данных, собранных при изучении и анализе внешней среды, выполнен SWOT-анализ, при составлении которого выявлены сильные и слабые стороны нашей организации, а также открывающиеся перед ней возможности и возникающие угрозы. **Как мы видим данный бизнес-проект имеет множество плюсов и возможностей.**

Слайд 6

Рассмотрим более подробно описанные ранее пути достижения цели по увеличению прибыли компании:

1. Были изучены существующие на рынке движки сайта и был выбран движок CS CART.
2. Была выбрана оптимальная курьерская служба Grastin со средним ценовым предложением, но с качественным обслуживанием, интересными предложениями и удобством работы.
3. Исходя из анализа рынка спроса были выбраны следующие бренды бытовой химии для продажи: Lion, Lithofin, Nissan FAFA, KAO, Mitsuei, MIYOSHI, CJ LION, LEC, Glutoclean, KeraSys.
4. Решение отдать склад и доставку на фулфилмент.

Слайд 7

Для достижения поставленных задач по увеличению объема продаж интернет-магазина необходимо составить план мероприятий, направленных на привлечение новых клиентов, удержание старых клиентов, а также на увеличение среднего чека. Существует несколько способов решения поставленных задач, которые применимы для предприятия ИП Ильин:

- На этапе создания интернет-магазина необходимо сразу запланировать в верстке рекламные баннеры как на главной странице с разделом «Спецпредложения» и «Хиты продаж», так и в самих карточках товара: возможность оценивать товар, или оставлять отзывы; раздел «рекомендации» или «с этим товаром покупают».
- Бесплатная доставка.
- Система индивидуальных накопительных скидок.
- Система купонов и промо-кодов, как инструмент возврата клиента.
- Регулярные рекламные акции со скидками и подарками.
- Поощрение клиентов за покупку небольшими полезными подарками.
- Рекламные кампании в поисковых системах Yandex и Google не только по Москве и МО, но и по регионам.

Слайд 8

Основным инструментом данного проекта является новый интернет-магазин. Соответственно в первую очередь планируется направить все силы на разработку и наполнение магазина www.cleanerbox.ru. Стоимость составит:

- CMS CsCart – 24500 руб.
- Шаблон дизайна – 9000 руб.
- Работы по изменению шаблона и адаптацию дизайна – 5000 руб.
- Интеграция с учетной системой – 3000 руб.
- API интеграция с службой доставки и онлайн-оплатами – 6000 руб.
- Доменное имя – 600 руб./год
- Разработка логотипа фирменного стиля – 10 000 руб.
- Отрисовка баннеров – 5000 руб.
- Написание статей для сайта – 10 000 руб.

Итого: 73 100 руб.

Слайд 9

Ежемесячные траты на содержание интернет-магазина составляют:

- Аренда хостинга на выделенном сервере – 1000 руб./ мес.
- Доменное имя – 200 руб./ мес.
- Интернет+телефония – 2500 руб./ мес.
- Реклама Google Adwords+Яндекс Директ – 20 000 руб./ мес.
- Техническое обслуживание интернет-магазина – 5000 руб./ мес.
- Фулфилмент – 6 000 + 24 000 руб./ мес. (аренда склада + абонплата за обработанные заказы 300 заказов – 24 000 рублей, однако в первые месяцы будет выбран более дешевый тариф)

Также один из путей развития компании – формирование складской программы. По существующим направлениям бытовой химии принято решение держать складские остатки в размере полуторамесячного товарооборота данных магазинов. **Итого общий бюджет формирования складского ассортимента – 500000 рублей.**

Слайд 10

При условии, что интернет-магазин может приносить прибыль только тогда, когда попадет в поисковую выдачу, можно составить план сбыта. Возьмем за основу, что в первые два квартала посещаемость сайта будет маленькой, но учитывая все запланированные действия по продвижению сайта, посещаемость будет расти. Также учитывая удобство пользования, а также внушающие доверие дизайн сайта, то примем за основу среднюю конверсию в 3%, которая будет расти. А также, учитывая рекламную стратегию компании, нацеленную на увеличение среднего чека, то и средний чек будет расти. Планируемый план реализации представлен на слайде.

Слайд 11

Для реализации всех запланированных и описанных выше действий по увеличению прибыли компании понадобятся следующие денежные средства, представленные на слайде.

Слайд 12

Исходя из представленных данных в дипломной работе, можно сделать следующие выводы:

- Рынок интернет продаж в России растет и является перспективным.
- Товары бытовой химии импортного производства имеют устойчивый спрос и свою аудиторию покупателей.
- Выбранный ассортимент продукции пользуется спросом и имеет высокую маржинальность.
- Существующие конкуренты имеют как сильные, так и слабые стороны.
- Реализация проекта будет производиться на существующем предприятии, что позволит использовать наработанный опыт и ресурсы для достижения цели.
- Использование предлагаемых рынком инструментов передачи части процессов на аутсорсинг позволяет реализовать проект без финансовых вложений на аренду склада и сотрудников.
- Финансирование проекта будет производиться за счет собственных средств, что позволит уменьшить финансовую нагрузку на предприятие.

- Стоимость проекта является небольшой, а сроки окупаемости в пределах 2 лет.
- Показатели эффективности проекта свидетельствуют о том, что бизнес-план при его практическом применении будет приносить прибыль предприятию и определит новые пути и возможности развития.
- Проанализированная доходность показала, что создание нового интернет-магазина «Cleanerbox.ru» оправдывает первоначальные затраты и будет давать положительную прибыль.
- Составленный прогноз объема продаж свидетельствует о том, что выручка от реализации будет расти, соответственно, чистая прибыль увеличится.
- Соответственно предложенные в бизнес-плане методы развития ИП Ильин В.А. обоснованы, подтверждена их эффективность и с помощью расчетов доказана целесообразность.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.