

**Негосударственная автономная некоммерческая организация
высшего образования
«Институт мировых цивилизаций»
(НАНО ВО ИМЦ)**

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему:
«Разработка бизнес-плана на примере организации
(на примере ИП Ильин В.А.)»**

Выполнил:

ф.и.о.

Научный руководитель:

ф.и.о.

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

Цель – на основе изучения теоретических основ бизнес планирования и анализа реального состояния ИП Ильин В.А. разработать Бизнес-план развития данного предприятия.

Задачи:

1. Изучить теоретические основы бизнес планирования и особенности разработки бизнес-плана для малого предприятия.
2. Проанализировать реальное состояние ИП Ильин В.А. для поиска и выявления проблем, сдерживающих развитие предприятия.
3. На основе проведенного анализа реального состояния ИП Ильин В.А. разработать бизнес-план развития предприятия.

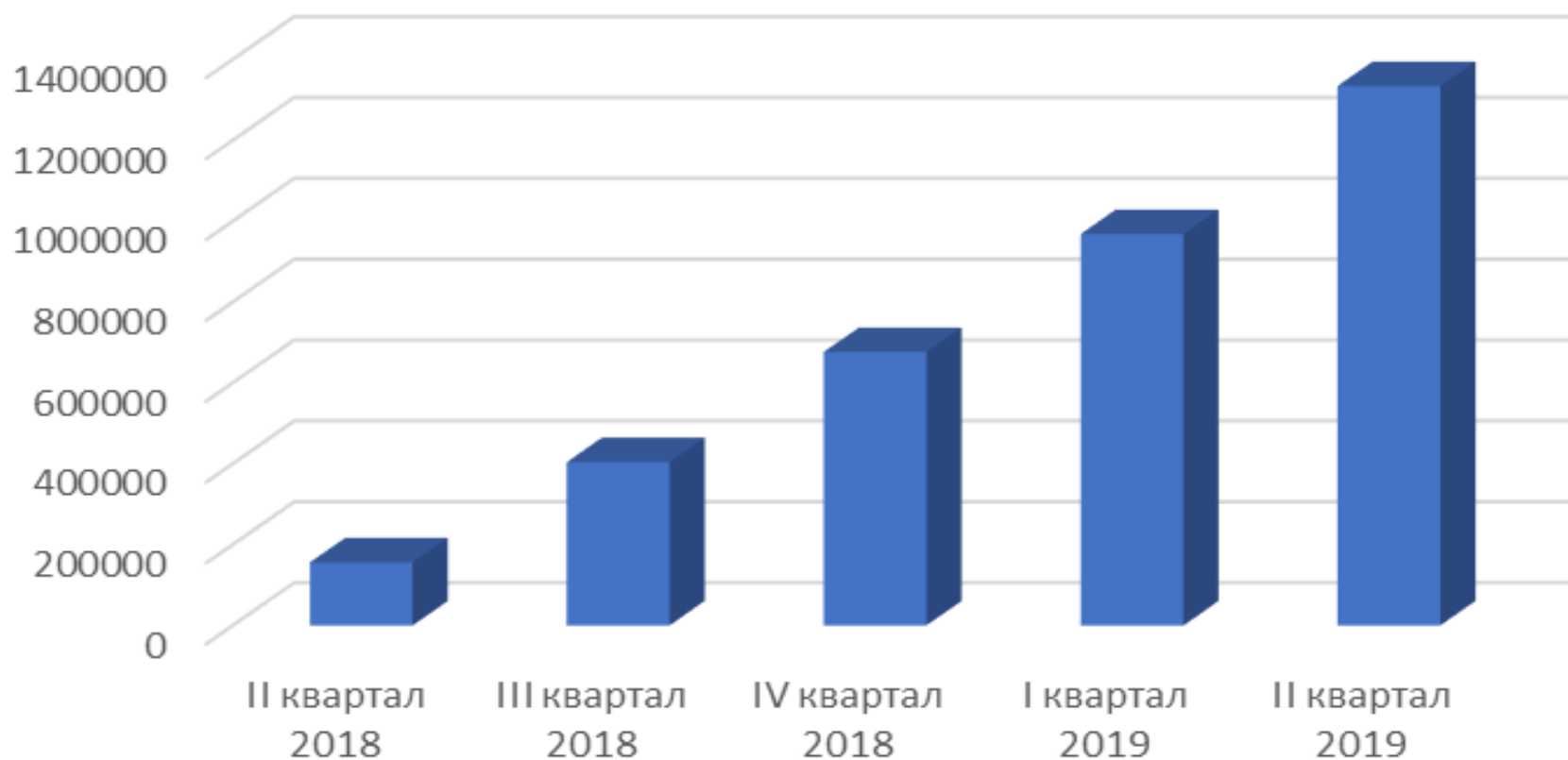
Цель проекта: увеличение прибыли компании за счет расширения ассортимента и привлечения новых клиентов в условиях ограниченности маркетингового бюджета.

Способы достижения цели:

- Создание мультибрендового Интернет-магазина бытовой и профессиональной химии, а также товаров для дома CLEANERBOX.
- Увеличение территории реализации продукции.
- Подбор и увеличение ассортимента продукции с высокой маржинальностью.
- Оптимизация бизнес-процессов за счет аутсорсинга.
- Разработка плана рекламных кампаний для стимулирования продаж.

План реализации продукции www.cleanerbox.ru

Доход компании



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Гибкий подход Низкие затраты на старте Опыт и знание ниши Быстрая окупаемость проекта Высокая маржинальность товаров Качество товаров Наличие наработанной базы клиентов Имидж продукции Кредитная линия у поставщиков Налаженная схема логистики Налаженные бизнес процессы	Ограниченный бюджет Медленное наращивание ассортимента Высокая стоимость продукции Часть ассортимента имеет сезонность Возможные перебои с наличием товара Отсутствие маркетинговой службы Ограниченный рекламный бюджет Низкий спрос в сегменте выше среднего Новый сайт
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Сохранение определенного спроса Открытие оффлайн магазина Расширение ассортимента и новых направлений Использование интернет маркетинга Привлечение новых потребителей из коммерческого сектора Снижение стоимости доставки за счет прибыли с продаж Автоматизация интернет продаж	Повышение стоимости товара из-за возможного ослабления рубля Снижение доходов покупателей Увеличение количества конкурентов Импортозамещение Снижение спроса в условиях кризиса Повышение квот на импорт

План маркетинга

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. Принято решение отдать склад и доставку на фулфилмент.

Рекламная стратегия

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.

Стоимость наполнения магазина

- 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.

Ежемесячные траты на содержание интернет-магазина

- 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)

Общий бюджет формирования складского ассортимента – 500000 рублей.

План реализации интернет-магазина

www.cleanerbox.ru

Вид работ	2018 год			2019 год	
	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал
Посещение интернет-магазина / чел.	1350	3150	4600	5950	7250
Показатель конверсии	3%	3,2%	3,5%	3,7%	4%
Количество заказов	41	101	161	220	290
Средний чек	3800	4000	4200	4400	4600
Доход компании	155800	404000	676200	968000	1334000

План издержек

Вид работ	2017 год				2018 год	
	I кварт	II кварт	III кварт	IV кварт	I кварт	II кварт
Разработка и запуск нового интернет-магазина (разовый платеж / руб.)	73100	-	-	-	-	-
Обслуживание интернет-магазина (руб./мес.)	-	8700*3	8700*3	8700*3	8700*3	8700*3
Реклама Google Adwords + Яндекс. Директ (руб./мес.)	-	20000*3	20000*3	20000*3	20000*3	20000*3
Аренда склада и услуги фулфилмента (руб./мес.)	-	12500*3	15900*3	22000*3	30000*3	30000*3
Формирование складского ассортимента (разовая закупка)	500000	-	-	-	-	-

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.
- Бизнес-план при его практическом применении будет приносить прибыль предприятию и определит новые пути и возможности развития.
- Создание нового интернет-магазина «Cleanerbox.ru» оправдывает первоначальные затраты и будет давать положительную прибыль.
- Выручка от реализации будет расти, соответственно, чистая прибыль увеличится.
- Предложенные в бизнес-плане методы развития ИП Ильин В.А. обоснованы, подтверждена их эффективность и с помощью расчетов доказана целесообразность.

**«Разработка бизнес-плана на примере
организации
(на примере ИП Ильин В.А.)»**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!