|  |  |
| --- | --- |
| **Название отчета** | **Типовой бизнес-план интернет - магазина детской одежды с финансовой моделью** |
| Название компании-исполнителя | Группа компаний Step by Step |
| Дата выхода отчета | 23.02.2016 |
| Количество страниц | 66 стр. |
| Язык отчета | русский |
| Стоимость (руб.) | 35 000 руб. |
| Полное описание отчета (цель, методы, структура, источники информации, выдержки из текста, графическая информация, диаграммы-примеры и т.п.) – не более 2-х стр.А4 | **Цель БП:** Создание интернет-магазина среднего ценового формата, специализирующегося на продаже одежды для детей.  Бизнес - план содержит следующие основные блоки:   1. Описание товара/услуги 2. Анализ рынка 3. Маркетинговый план 4. План продаж 5. Производственная часть 6. Организационно-управленческая структура 7. Финансовый план 8. Организационный план осуществления проекта 9. Нормативная информация   Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. Суть проекта Создание интернет-магазина среднего ценового формата, специализирующегося на продаже одежды для детей. Долгосрочные и краткосрочные цели проекта **Краткосрочная цель:** …  **Долгосрочная цель:** …. Расчетные сроки проекта Расчетный срок проекта – 5 года (60 месяцев). Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции **Продукт** - ….  **Цена** - ….    **Сбыт** – ….  **Продвижение** – …. Стоимость проекта Объем необходимых инвестиций - …. руб. Источники финансирования проекта Собственные средства. Выгоды и риски проекта **Выгоды:**   * ….   **Риски:**   * …..  Ключевые экономические показатели эффективности проекта: ….. |
| Подробное оглавление/содержание отчета | |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 1 | **Содержание** | | |  | | 2 | **Введение** | | | **5** | | 3 | **1. Резюме проекта** | | | **6** | |  | 3.1 | *Суть проекта* | | *6* | |  | 3.2 | *Долгосрочные и краткосрочные цели проекта* | | *6* | |  | 3.3 | *Расчетные сроки проекта* | | *6* | |  | 3.4 | *Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции* | | *6* | |  | 3.5 | *Стоимость проекта* | | *7* | |  | 3.6 | *Источники финансирования проекта* | | *7* | |  | 3.7 | *Выгоды и риски проекта* | | *7* | |  | 3.8 | *Ключевые экономические показатели эффективности проекта:* | | *8* | | 4 | **Сегментация рынка** | | | **10** | |  | 4.1 | *Сегментация по наличию/отсутствию специализации интернет-магазина* | | *10* | |  | 4.2 | *Сегментация по специализации интернет-магазина* | | *10* | |  | 4.3 | *Сегментация по количеству заказов* | | *12* | |  | 4.4 | *Сегментация по стратегии сбыта* | | *12* | |  | 4.5 | *Сегментация по наличию/отсутствию у интернет-магазина собственной курьерской службы* | | *12* | |  | 4.6 | *Сегментация по географии* | | *12* | |  | 4.7 | *Тенденции в различных рыночных сегментах* | | *13* | |  | 4.8 | *Стоимость товара. Принятая концепция ценообразования* | | *13* | |  | 4.9 | *Лицензии, патенты, государственная поддержка услуг* | | *13* | | 5 | **3. Анализ рынка** | | | **15** | |  | 5.1 | *Анализ положения дел в отрасли* | | *15* | |  |  | 5.1.1 | Факторы, влияющие на отрасль | 15 | |  | 5.2 | *Общие данные о рынке* | | *15* | |  | 5.3 | *Объем и емкость рынка Интернет-торговли* | | *15* | |  | 5.4 | *Прогноз развития рынка до 2018 г.* | | *16* | |  | 5.5 | *Ценообразование на рынке* | | *17* | |  | 5.6 | *Конкурентный анализ* | | *19* | |  | 5.7 | *Анализ потребителей* | | *19* | |  | 5.8 | *Потребительское поведение* | | *20* | |  |  | 5.8.1 | Основные тенденции в потребительском сегменте | 25 | | 6 | **4. Маркетинговый план** | | | **27** | |  | 6.1 | *Уникальные достоинства, позиционирование* | | *27* | |  | 6.2 | *Ценовая политика* | | *27* | |  | 6.3 | *Порядок осуществление продаж* | | *28* | |  | 6.4 | *Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы* | | *29* | | 7 | **5. План продаж** | | | **33** | |  | 7.1 | *Организация сбыта. Каналы сбыта.* | | *33* | |  | 7.2 | *План продаж на весь расчетный период.* | | *34* | | 8 | **6. Производственная часть** | | | **35** | |  | 8.1 | *Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги* | | *35* | |  | 8.2 | *Требования к поставщикам* | | *36* | |  | 8.3 | *Состав и стоимость оборудования* | | *37* | |  |  | 8.3.1 | Технические характеристики оборудования | 37 | |  |  | 8.3.2 | Офисное оборудование | 37 | |  |  | 8.3.3 | Таблица 10. Состав и стоимость офисного оборудования | 37 | |  | 8.4 | *Оценка и обоснование необходимых ресурсов* | | *38* | |  | 8.5 | *Оценка затрат* | | *38* | |  |  | 8.5.1 | План по затратам | 41 | |  | 8.6 | *Оценка доходов* | | *44* | |  | 8.7 | *6.1. Функциональное решение* | | *46* | |  |  | 8.7.1 | Выбор и обоснование типа предприятия | 46 | | 9 | **7. Организационно-управленческая структура** | | | **47** | |  | 9.1 | *Организационная структура* | | *47* | |  | 9.2 | *Специализация, количество и состав сотрудников* | | *47* | |  | 9.3 | *Затраты на оплату труда* | | *48* | | 10 | **8. Финансовый план** | | | **50** | |  | 10.1 | *Основные параметры расчетов* | | *50* | |  | 10.2 | *Объем финансирования* | | *50* | |  | 10.3 | *Основные формы финансовых расчетов* | | *51* | |  | 10.4 | *Основные формы бухгалтерской отчетности* | | *53* | |  |  | 10.4.1 | Отчет о прибылях и убытках | 53 | |  |  | 10.4.2 | Отчет о движении денежных средств | 57 | |  | 10.5 | *Анализ чувствительности* | | *63* | | 11 | **10. Нормативная информация** | | | **65** | |
| Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков | Диаграмма 1. Распределение покупок на локальном рынке по товарным категориям 2016 г., %  Диаграмма 2. Распределение покупок на трансграничном рынке по товарным категориям 2016 г., %  Диаграмма 3. Объем рынка интернет-торговли в России, 2013-2017(прогноз), млрд. руб., %  Диаграмма 4. Доли покупок в разрезе стоимости в зарубежных интернет-магазинах, %  Диаграмма 5. Доли интернет-покупок, сделанных в своих и других городах, %  Диаграмма 6. Доли интернет-покупок, произведенных в китайских и англоязычных магазинах, %  Диаграмма 7. Спонтанность покупок в интернет-магазине, 2016г., %  Диаграмма 8. Количество товаров в интернет-покупке, 2016г., %  Диаграмма 9. Количество покупок за полную стоимость и со скидкой в интернет покупках, 2016г., %  Диаграмма 10. Наиболее привлекательные акции в интернет магазинах, (шкала от 1-менее важно до 4-более важно)  Диаграмма 11. Причина покупок на иностранных сайтах, %  Диаграмма 12. Предпочитаемые способы оплаты интернет-покупок, 2013-2016 гг., %  Таблица 1. Ключевые экономические показатели эффективности проекта  Таблица 2. Положительные и отрицательные факторы влияющие на отрасль  Таблица 3. Рейтинг интернет-магазинов, работающих в сегменте «Товары для детей» по среднемесячному обороту в 2015г.  Таблица 4. Посещаемость сайтов интернет-магазинов в январе 2017 года, млн. чел.  Таблица 5. Цены на ассортимент продукции, руб.  Таблица 6. Факторы микросреды влияющие на сбыт:  Таблица 7. Факторы макросреды, влияющие на сбыт  Таблица 8. План продаж интернет магазина, шт.  Таблица 9. Календарный план реализации проекта  Таблица 10. Состав и стоимость офисного оборудования  Таблица 11. Управленческие расходы, руб.  Таблица 12. Коммерческие расходы, руб.  Таблица 13. Прочие расходы, руб.  Таблица 14. План по расходам на первый год проекта, руб.  Таблица 15. План по расходам на 2 и 3 годы проекта, руб.  Таблица 16. План по расходам на 4 и 5 годы проекта, руб.  Таблица 17. План по доходам на первый год проекта, руб.  Таблица 18. План по доходам на 2 и 3 годы проекта, руб.  Таблица 19. План по доходам на 4 и 5 годы проекта, руб.  Таблица 20. Штат компании  Таблица 21. Инвестиционные затраты  Таблица 22. Затраты до выхода на безубыточность  Таблица 23. Расчет итоговой стоимости проекта  Таблица 24. Чистый денежный поток (1 год), тыс. руб.  Таблица 25. Чистый денежный поток (2-3 год), тыс. руб.  Таблица 26. Чистый денежный поток (4-5 год), тыс. руб.  Таблица 27. Отчет о прибылях и убытках (часть 1)  Таблица 28. Отчет о прибылях и убытках (часть 2)  Таблица 29. Отчет о прибылях и убытках (часть 3)  Таблица 30. Отчет о движении денежных средств (1 год), тыс. руб.  Таблица 31. Отчет о движении денежных средств (2-3 год), тыс. руб.  Таблица 32. Отчет о движении денежных средств (4-5 год), тыс. руб.  Таблица 33. Показатели эффективности проекта  Таблица 34. Анализ чувствительности проекта  Схема 1. Организационная структура |
| Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба) | В печатном/ электронном формате |
| Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде) | БП интернет – магазин детской одежды 2017.pdf |

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) **специализируется** в области корпоративного маркетинга. Мы оказываем широкий спектр услуг отделам маркетинга коммерческих компаний, от проведения практически любых исследовательских работ до содействия в реализации маркетинговых планов компании в случае недостатка собственных ресурсов подразделения (например, в связи с открытием нового проекта или крупным мероприятием).

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) объединяет в себе такие качества как комплексный подход к задаче, свойственный управленческим консультантам, и владение современными методиками маркетинговых исследований, присущее исследовательским компаниям.

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) специализируется на следующих сегментах рынка:

* Рынок промышленных предприятий (Business-to-Business рынок)
* ИТТ – рынок
* Рынок торгово-розничных предприятий
* Рынок отдыха и развлечений
* Рынок предприятий малого бизнеса

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) – член **Национальной гильдии профессиональных консультантов, Гильдии маркетологов**, **Международной ассоциации ESOMAR.**