**ТАШКЕНТСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ОБРАЗОВАНИЯ**



**Итоговая работа**

**По предмету: Электронная коммерция и разработка мобильных приложений**

**На тему: Разработка бизнес плана**

Ташкент 2024 г.

*K-Beauty Haven – Бизнес план*

k-BEAUTY haven | RI22-01

Интернет магазин

корейской косметики

**Оглавление**

[**1. Сведения о проекте** 3](#_Toc167699884)

[**2. Цель составления бизнес-плана** 3](#_Toc167699885)

[**3. Описание проекта и целесообразность его реализации** 3](#_Toc167699886)

[**4. Финансовая оценка проекта** 3](#_Toc167699887)

[**5. Описание проекта** 4](#_Toc167699888)

[***5.1. Суть проекта*** 4](#_Toc167699889)

[**6. Описание продукта** 4](#_Toc167699890)

[***6.1. Типы продуктов и их основные характеристики*** 4](#_Toc167699891)

[**7. Сведения о рынке и конкурентах** 5](#_Toc167699892)

[***7.1. Текущее состояние рынка*** 5](#_Toc167699893)

[***7.2. Описание компаний-конкурентов*** 5](#_Toc167699894)

[***7.3. Основные барьеры и риски входа на рынок*** 6](#_Toc167699895)

[***7.4. Маркетинговая стратегия*** 6](#_Toc167699896)

[***7.5. Объемы продаж и условия оплаты продуктов*** 6](#_Toc167699897)

[***7.6. Организация каналов сбыта продукции*** 6](#_Toc167699898)

[***7.7. Цены продуктов*** 7](#_Toc167699899)

[***7.8. SWOT-анализ положения компании на рынке*** 7](#_Toc167699900)

[**8. План реализации проекта** 7](#_Toc167699901)

[**9. Описание требуемых ресурсов** 8](#_Toc167699902)

[***9.1. Список приобретаемых активов*** 8](#_Toc167699903)

[***9.2. Персонал*** 8](#_Toc167699904)

[**10. Финансовый план** 9](#_Toc167699905)

[**11. Отчёт о прибылях и убытках** 10](#_Toc167699906)

[**12. Заключение** 12](#_Toc167699907)

[**Техническое задание для создания интернет-магазина K-Beauty Haven** 14](#_Toc167699908)

[**Техническое задание Телеграмм канала, телеграмм бота** 16](#_Toc167699909)

# **1. Сведения о проекте**

Наименование проекта: K-Beauty Haven

Тип проекта: Розничная торговля корейской косметикой

Местоположение: Ташкент, Узбекистан

# **2. Цель составления бизнес-плана**

Разработка стратегии и плана реализации магазина K-Beauty Haven для успешного внедрения на рынок корейской косметики, с акцентом на предоставление клиентам уникального опыта выбора высококачественных и инновационных продуктов.

# **3. Описание проекта и целесообразность его реализации**

K-Beauty Haven будет представлять собой магазин-опыт, где клиенты смогут насладиться выбором косметики из Южной Кореи. Здесь они найдут продукты, выделяющиеся своим качеством и уникальными формулами. Реализация проекта обоснована растущим спросом на корейскую косметику в стране, а также по всей Центральной Азии.

# **4. Финансовая оценка проекта**

1. ***Финансовая оценка по готовому бизнес плану***

* Инвестиции для старта проекта: $9,500
* Ожидаемая выручка за первый год, около: $7,000
* Срок окупаемости: 1 год 5 месяцев

\*Данный план подходит для города с населением свыше 1 миллиона человек, к тому же численность населения Ташкента к началу 2024 года составила 2,135,700 человек.

А также вложения могут быть менее значительными как пример:

1. ***Другие финансовые оценки***

* Инвестиции в старт проекта: $3,500
* Ожидаемая выручка за первый год: $4,000
* Срок окупаемости: 10 месяцев

\*Можно также рассмотреть вариант создания интернет-магазина в Instagram, что потребует в несколько раз меньше средств.

***\*****Важно учитывать, что каждый проект уникальный, и ориентированная оценка для инвестиции и сроки окупаемости могут быть разными.*

# **5. Описание проекта**

## ***5.1. Суть проекта***

K-Beauty Haven станет уникальным местом, где покупатели смогут приобрести корейскую косметику, отличающуюся своей эффективностью и инновационностью. Магазин будет предлагать широкий ассортимент продукции, от ухода за кожей до продуктов для макияжа и ухода за волосами.

# **6. Описание продукта**

## ***6.1. Типы продуктов и их основные характеристики***

1. **Уход за кожей:**

* **Натуральные кремы:** Эти кремы обогащены натуральными ингредиентами, такими как экстракты трав и ягод. Они помогают увлажнить и питать кожу, смягчить ее и улучшить текстуру.
* **Сыворотки с экстрактами трав и ягод:** Сыворотки обладают более легкой текстурой и высокой концентрацией активных компонентов. Экстракты трав и ягод могут помочь бороться с воспалениями, улучшить цвет лица и стимулировать регенерацию клеток.

1. **Макияж:**

* **BB-кремы с высоким SPF:** Это многофункциональные продукты, которые объединяют в себе функции базы под макияж, увлажнения и защиты от солнца. SPF помогает предотвратить преждевременное старение кожи.
* **Тени с жемчужным отливом:** Тени с перламутровым эффектом придают глазам яркость и глубину. Они отлично подходят для создания вечернего макияжа.
* **Устойчивые помады:** Эти помады держатся на губах долго, не смазываются и не оставляют следов на посуде или одежде.

1. **Уход за волосами:**

* **Увлажняющие шампуни с экстрактами водорослей:** Они помогают укрепить волосы, предотвратить ломкость и обеспечить им дополнительное увлажнение.
* **Маски с женьшенем:** Маски с женьшенем способствуют росту волос, укрепляют их и придают им здоровый блеск.

1. **Уход для мужчин:**

* **Успокаивающий гель для бритья:** Этот гель помогает смягчить волосы и уменьшить раздражение после бритья.
* **Тонизирующий крем после бритья:** Крем помогает увлажнить кожу, снимает покраснение и предотвращает воспаления.

*Вот еще несколько интересных корейских брендов и их продуктов:*

1. **COSRX:**

* Этот бренд специализируется на уходовой косметике для проблемной кожи.
* Их продукты, такие как BHA Blackhead Power Liquid и Advanced Snail 96 Mucin Power Essence, пользуются популярностью благодаря своей эффективности.

1. **Innisfree:**

* Они известны своими натуральными ингредиентами, такими как зеленый чай и вулканическая глина.
* Продукты Innisfree, такие как Green Tea Seed Serum и Jeju Volcanic Pore Clay Mask, помогают улучшить состояние кожи.

1. **Etude House:**

* Этот бренд известен своими яркими упаковками и доступными ценами.
* Их продукты, такие как Moistfull Collagen Cream и Dear Darling Water Gel Tint, пользуются популярностью среди молодежи.

1. **Missha:**

* Missha предлагает широкий ассортимент продуктов, включая BB-кремы, сыворотки и маски.
* Их продукты, такие как Time Revolution First Treatment Essence и Perfect Cover BB Cream, пользуются успехом у поклонников корейской косметики.

# **7. Сведения о рынке и конкурентах**

## ***7.1. Текущее состояние рынка***

Рынок корейской косметики в Южной Корее демонстрирует стабильный рост, исключительно положительные отзывы от потребителей.

## ***7.2. Описание компаний-конкурентов***

Конкурентами являются магазины "K-Beauty Emporium" и "Seoul Glamour", однако K-Beauty Haven будет стремиться выделиться уникальным ассортиментом и персональным подходом к каждому клиенту.

## ***7.3. Основные барьеры и риски входа на рынок***

* Барьеры: высокий уровень конкуренции, нестабильные валютные курсы.
* Риски: изменения в потребительском спросе, трудности с логистикой. Планы реагирования на риски разработаны.

## ***7.4. Маркетинговая стратегия***

* Использование Instagram и YouTube для демонстрации новинок и уроков по применению.
* Организация выставочных событий и дегустаций в магазине.
* Сотрудничество с местными блоггерами и влиятельными личностями в области красоты.

## ***7.5. Объемы продаж и условия оплаты продуктов***

Условия оплаты: Наличные, кредитные карты, онлайн-платежи.

Прогнозируемый объем продаж:

По первому варианту вложения инвестиции: $9,500

Для того чтобы оценить объём продаж, давайте предположим, что продукты для мужчин составляют **30%** от общего объёма продаж, а продукты для женщин – **70%**. Тогда:

* Продажи для мужчин:  
  0.3 \* $580 = $174 в месяц
* Продажи для женщин:  
  0.7 \* $580 = $406 в месяц
* Общий объём продаж:  
  $174 + $406 = $580 в месяц

По второму варианту вложения инвестиции: $3,500

Для данного варианта предположим также, что продукты для мужчин составляют **20%**, а продукты для женщин составляют – **80%** от общего объёма продаж. Получается:

* Продажи для мужчин:  
  0.2 \* $580 = $116 в месяц
* Продажи для женщин:  
  0.8 \* $580 = $464 в месяц
* Общий объём продаж будет составлять:  
  $116 + $464 = $580 в месяц

## ***7.6. Организация каналов сбыта продукции***

Открытие физического магазина в центре Сеула, а также запуск онлайн-платформы для расширения доступности продукции для клиентов в других городах и странах.

## ***7.7. Цены продуктов***

Цены будут конкурентоспособными, отражая высокое качество и инновационные характеристики продукции. Для привлечения клиентов будут проводиться акции и сезонные скидки.

## ***7.8. SWOT-анализ положения компании на рынке***

1. **Сильные стороны (Strengths):**

* Широкий ассортимент и наличие топовых продуктов корейской косметики.
* Представленность известных брендов и производителей.
* Привлекательные цены и специальные акции на популярные товары.
* Удобное расположение магазина для целевой аудитории.
* Привлекательный внешний вид точки продажи.

1. **Слабые стороны (Weaknesses):**

* Ограниченная географическая экспансия (возможно, стоит рассмотреть расширение в другие регионы).
* Недостаточное количество программ лояльности для постоянных клиентов.
* Не всегда быстрое обслуживание из-за перегруженности персонала.

1. **Возможности (Opportunities):**

* Рост количества торговых точек или экспансия в мелкие регионы.
* Привлечение интернет-аудитории через онлайн-продажи.
* Расширение ассортимента товаров.
* Поиск способов снижения затрат (аренда, бухгалтерия, налоги).

1. **Угрозы (Threats):**

* Изменение предпочтений потребителей (например, новые требования к ассортименту).
* Экономический спад или нестабильность в экономике.
* Конкуренция от других магазинов и интернет-платформ.

# **8. План реализации проекта**

Выбор и аренда помещения для магазина.

Заключение контрактов с поставщиками корейской косметики.

Создание онлайн-платформы для продажи продукции.

Проведение рекламных кампаний перед открытием и в первые месяцы работы.

# **9. Описание требуемых ресурсов**

## ***9.1. Список приобретаемых активов***

Офис и магазин в центре Сеула.

Технологическое оборудование для точки продаж и онлайн-платформы.

Инвентарь для демонстрации продукции.

## ***9.2. Персонал***

Продавцы-консультанты с опытом в области красоты и знанием продукции.

Менеджер по логистике для организации поставок.

Специалист по маркетингу и продвижению в социальных сетях.

***9.3. Местоположение и маркетинг***

* Хорошо подойдут точки в больших торговых центрах, фитнес-центрах и спортивных площадках.
* В небольших городах с населением от 250 000 человек можно рассматривать помещения на центральных улицах, рядом с магазинами модной одежды.
* Важно обеспечить хороший ремонт, светлое освещение, зеркала и возможность протестировать продукцию.

***9.4. Учет расходов на аренду***

В Ташкенте цены на аренду коммерческих помещений для магазинов могут варьироваться в зависимости от района, площади помещения и его расположения. Вот несколько примеров цен на аренду помещений:

* Ташкентская область:

Магазин площадью 750 м² в Шайхантахурском районе: 21 579 460 сум.  
Евро офис площадью 100 м² в Ташкент сити (цокольный этаж): 12 693 800 сум.

* Яшнабадский район:

Нежилое помещение площадью 60 м² вдоль улицы Лисунова: 19 040 700 сум.  
Максим Горький Евро офис площадью 97 м²: 25 387 600 сум.

* Чиланзарский район:

Магазин площадью 23 кв.м внутри базара Катартал: 4 004 000 сум.  
Магазин площадью 200 м²: 10 152 960 сум.

Таким образом если брать средний расход на аренду помещения в Ташкенте будет составлять:

Средняя стоимость аренды за 1 квадратный метр в Ташкенте может варьироваться в зависимости от района и типа помещения. Вот несколько примеров:

* В Шайхантахурском районе средняя цена составляет 11,3 доллара за 1 кв. м.
* В Яккасарайском районе — 11 долларов.
* В Мирабадском районе — 11,5 долларов.

# **10. Финансовый план**

1. **Расходы на персонал:**
   * Предположим, у вас есть следующие должности и зарплаты:
     + Менеджер магазина: $800 в месяц.
     + Продавцы-консультанты (3 человека): $600 каждый в месяц.
     + Кассир: $500 в месяц.
     + Уборщик: $300 в месяц.
   * Суммируем затраты на персонал:

Затраты на персонал = $800 + (3 \* $600) + $500 + $300 = $3200 Затраты на персонал=800+(3×600)+500+300=3200 долларов в месяц

1. **Расходы на маркетинг и рекламу:**
   * Предположим, вы планируете следующие маркетинговые мероприятия:
     + Реклама в социальных сетях: $300 в месяц.
     + Распространение буклетов: $200 в месяц.
     + Онлайн-продвижение (SMM, SEO): $400 в месяц.
     + Производство рекламных материалов: $500 в месяц.
   * Суммируем затраты на маркетинг и рекламу:

Затраты на маркетинг = $300 + $200 + $400 + $500 = $1400Затраты на маркетинг=300+200+400+500=1400 долларов в месяц

1. **Расходы на закупку товара:**

Оценим стоимость закупки товара для магазинов в Ташкенте:

Предположим, что средний месячный объем закупки составляет $5000.

Учтем логистику и таможенные сборы (предположим, 10% от стоимости закупки):

Затраты на закупку = 5000 + 0.1 \* 5000 = $5500Затраты на закупку=5000+0.1×5000=5500 долларов в месяц

1. **Прогнозируемая выручка:**

Предположим, что общий объем продаж составит $580 в месяц (как рассчитано ранее).

Годовая выручка:

Годовая выручка = 580 \* 12 = $6960Годовая выручка=580×12=6960 долларов

1. **Чистая прибыль после окупаемости:**

Предположим, срок окупаемости составит 1 год 5 месяцев (как рассчитано ранее).

Вычтем все расходы из годовой выручки:

Чистая прибыль = $6960 - ($3200 + $1400 + $5500) = $860

# **11. Отчёт о прибылях и убытках**

Показатели: Сумма в ($)

1. **Доходы:**

Годовая выручка: $6960.

1. **Расходы:**

Затраты на персонал: $3200 в месяц.

Затраты на маркетинг: $1400 в месяц.

Затраты на закупку товара: $5500 в месяц.

1. **Чистая прибыль:**

Вычтем все расходы из годовой выручки:

Чистая прибыль = $6960 - ($3200 + $1400 + $5500) = $860 Чистая прибыль=6960−(3200+1400+5500)=860 долларов

1. **Срок окупаемости:**

Срок окупаемости составит 1 год 5 месяцев.

# **12. Заключение**

**K-Beauty Haven: Ваш путь к красоте**

Магазин K-Beauty Haven — это не просто магазин косметики, это целый мир ухода за собой и вдохновения. Наша команда разработала стратегический план, чтобы успешно внедриться на рынок корейской косметики и стать надежным партнером для наших клиентов.

1. **Уникальный подход к продукции:**

* Мы тщательно отбираем продукты, уделяя внимание качеству, инновациям и безопасности.
* Наш ассортимент включает в себя не только популярные бренды, но и малоизвестные, но высокоэффективные продукты.

1. **Акцент на клиентский опыт:**

* Мы стремимся создать уютное и дружелюбное пространство для наших клиентов.
* Консультанты K-Beauty Haven обучены и готовы помочь каждому клиенту подобрать идеальные продукты для их индивидуальных потребностей.

1. **Эффективный маркетинг:**

* Мы активно используем социальные сети, чтобы донести до клиентов информацию о новинках, акциях и советах по уходу.
* Рекламные кампании, бонусы и скидки — всё это делает наш магазин привлекательным для покупателей.

1. **Прогнозируемая прибыль:**

* Годовая выручка ожидается на уровне $6960.
* С учетом затрат на персонал, маркетинг и закупку товара, мы ожидаем чистую прибыль в размере $860 после окупаемости вложений.

K-Beauty Haven — это не просто магазин, это место, где красота встречается с инновациями. Мы готовы помочь каждому клиенту почувствовать себя особенным и ухоженным. Добро пожаловать в мир красоты!

Магазин K-Beauty Haven имеет стратегический план по успешному внедрению на рынок корейской косметики. С уникальным подходом к продукции, акцентом на клиентский опыт и эффективным маркетингом, проект ориентирован на достижение стабильной прибыли и удовлетворение потребностей клиентов. Учитывая актуальность корейской косметики и стремление клиентов к инновационным продуктам, K-Beauty Haven ожидает успешного старта и устойчивого развития на рынке.

# **Техническое задание для создания интернет-магазина K-Beauty Haven**

**Ссылка на сайт -**

1. **Общее описание проекта:**

* Создание интернет-магазина для продажи корейской косметики K-Beauty Haven.
* Цель: предоставить пользователям возможность легко и удобно приобретать продукты онлайн.

1. **Целевая аудитория:**

* Потребители, интересующиеся корейской косметикой.
* Международные клиенты, если магазин будет работать на международном уровне.

1. **Функциональные требования:**

* Просмотр каталога товаров.
* Добавление товаров в корзину.
* Оформление заказов и оплата.
* Удобный поиск и навигация по сайту.
* Безопасная система оплаты и защита данных клиентов.
* Управление инвентарем.
* Много язычность и адаптивность.

1. **Дизайн и пользовательский интерфейс:**

* Адаптивный дизайн для различных устройств.
* Кроссбраузерная верстка.
* Проработка дизайна и элементов интерфейса.

1. **Технические требования:**

* Создание сайта на технологиях Node.js и Django
* Настройка хостинга и покупка домена.

1. **Сроки и бюджет:**

* Срок выполнения проекта: 8-12 недель.
* Бюджет проекта: до $4000.

Этапы разработки

1. **Планирование и анализ:**

* Определение бизнес-требований и целей проекта.
* Анализ конкурентов и целевой аудитории.
* Создание структуры сайта и функциональных требований.

1. **Проектирование:**

* Разработка дизайна сайта (макеты главной страницы, каталога, страницы товара, корзины, оформления заказа).
* Проектирование базы данных для хранения информации о продуктах, заказах и пользователях.

1. **Разработка:**
   * Создание фронтенда:
     + Верстка макетов с использованием HTML, CSS, JavaScript.
     + Разработка адаптивного дизайна для мобильных устройств.
   * Создание бэкенда:
     + Выбор технологий (например, Node.js, Django, Ruby on Rails).
     + Разработка серверной логики, API для взаимодействия с фронтендом.
     + Реализация функционала добавления товаров в корзину, оформления заказа, авторизации пользователей.
   * Интеграция с платежными системами (например, Click, Payme, Paynet и другие).
2. **Тестирование:**

* Проведение функционального тестирования (проверка работоспособности всех функций).
* Тестирование на различных устройствах и браузерах.
* Проверка безопасности (защита от SQL-инъекций, XSS и CSRF).

1. **Развёртывание и запуск:**

* Выбор хостинга и настройка сервера.
* Загрузка сайта на сервер.
* Подключение домена.

1. **Поддержка и обслуживание:**

* Регулярное обновление контента (новые продукты, акции).
* Мониторинг производительности и безопасности.
* Поддержка пользователей (через чат, электронную почту).

# **Техническое задание Телеграмм канала, телеграмм бота**

**Ссылки на канал и бота:**

**Канал -** [**“K-Beauty Haven”**](https://t.me/K_Beauty_Haven)

****

**https://t.me/K\_Beauty\_Haven**

**Бот -** [**“K-Beauty Haven Shop”**](https://t.me/K_Beauty_Haven_bot)

****

**https://t.me/K\_Beauty\_Haven\_bot**

**Требования к разработке телеграм-бота и телеграм-канала**

1. С помощью телеграм-бота разработчикам удалось автоматизировать рутинные и важные бизнес-процессы такие как покупка товаров будет доступна так же в телеграммы боте, а поддержки пользователей. Главная функция бота — отправлять и получать сообщения.

Разработка телеграм-бота:

* ***Название***. В названии канала и бота мы указали ключевое слово **“K-Beauty Haven”** из нашей тематики **“Корейская косметика”**.
* ***Описание***. 🌟 Добро пожаловать в K-Beauty Haven! 🌟

Приветствуем вас в нашем уютном уголке корейской красоты, где каждая капля косметики – это частица искусства ухода за собой.

Мы - команда энтузиастов, влюбленных в корейскую косметику и все ее магические возможности. Наша цель – сделать вашу жизнь красивее, ухоженнее и полнее радости с помощью наших продуктов, которые переносят вас в мир удивительных ароматов, нежности текстур и долговечной красоты.

🌸 в K-Beauty Haven вы найдете:

✨ Инновационные средства по уходу за кожей, вдохновленные традиционными корейскими рецептами красоты.

✨ Уникальные формулы макияжа, которые подчеркнут вашу индивидуальность и придадут вашему образу сияние и свежесть.

✨ Эксклюзивные средства для ухода за волосами, которые превратят вашу рутину по уходу в настоящий ритуал красоты.

Присоединяйтесь к нашему уютному сообществу красоты, делимся секретами ухода, вдохновляем и радуем друг друга!

С любовью,

K-Beauty Haven 💖

* ***Аватар***. Канала и бота  
      
    
  Функциональность.Все элементы бота, такие как кнопки и формы, работают без сбоев, и без прочих не нужных загрузок.

1. Канал в Telegram мы намерены создать и продвигать для следующих задач и целей.

Необходимые цели и задачи Telegram канала для **“K-Beauty Haven”**:

* Повышения числа посетителей канала;
* Увеличение дохода за счет предоставления своего канала как площадки для рекламы;
* Формирование и расширение клиентской базы.
* Создания нового источника дохода благодаря сотрудничества с другими блогерами и авторами каналов, в схожие тематики.
* Открыть новый охват аудиторий клиентов и заинтересовать их к корейской косметике.
* Организовывать тематических встреч и мероприятий для аудиторий канала, мастер-классы и обучающий контент по правильному использованию продуктов.
* Предоставление скидок и акции для подписчиков канала.
* Организация конкурсов, где участники могут выиграть продукты корейской косметики или скидочные купоны.
* Организация онлайн-курсов и вебинаров о секретах красоты и уходу за собой.
* Сбор и публикация отзывов и рекомендаций от клиентов, которые использовали продукцию корейской косметики, чтобы дать доверие и убедить новых клиентов в качестве продуктов.