**Организационный план интернет-магазин**

Является единоличным предприятием. ИП - владелец фирмы, который получает весь доход и несет весь риск от бизнеса.

Малый бизнес по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности имеет ряд преимуществ:  
  •  небольшая капиталоёмкость и обусловленная этим широкая доступность населению;

  •  оперативность, позволяющая эффективно следить за рынком услуг;

  •  простота в организации дела;

  •  самостоятельность и свобода действий предпринимателя - при принятии тактических и стратегических решений действия предпринимателя не связаны мнениями партнеров или органов аппарата управления фирмы;

  •  высокая степень заинтересованности в результате труда;

  •  соединение в одном лице собственника и труженика стимулирует хорошую работу предпринимателя, принятие продуманных, осторожных решений с минимальной степенью риска, стремление к сохранению и упрочнению дела, быструю ликвидность фирмы;

  •  хороший социально-психологический климат в фирме и отсутствие бюрократизма в управлении.

В таблице сведены сотрудники необходимые для нормального функционирования фирмы и примерная заработная плата для каждого сотрудника.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Должность сотрудника | Обязанности сотрудника | Заработная плата |
| 1 | Директор | Владелец предприятия. Координирует работу всей фирмы. Помогает в обслуживании клиентов. Ведет финансовую деятельность. | Весь доход фирмы |
| 2 | Менеджер по продажам | Консультирование клиентов. Оформление заказа, согласование доставки. Ведение отчетности и документации | МРОТ(11 163 р.) +10-15% с продаж |

На начальном этапе развития компании возможно совмещение некоторых должностей.

**SWOT анализа для интернет-магазина**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные** **стороны**   1. Широкий или узкий ассортимент представленной продукции. 2. Наличие товаров, пользующихся высоким спросом у покупателей, или их отсутствие. 3. Простота и доступность управления сайтом (доступна навигация пользователю или на сайте сориентироваться сложно?). 4. Внешний вид сайта и подача товаров в каталоге (наличие описания, фото). 5. Комфортность работы с сайтом (способы оплаты, наличие корзины, обратной связи). 6. Возможность сделать заказ по телефону. 7. Наличие разработанных программ лояльности (скидки на покупку, товары в подарок). 8. Скорость обслуживания товара. 9. Разнообразие способов доставки (имеется в виду службы доставки, с которыми сотрудничает предприниматель). 10. Способы оплаты (карта, виртуальные кошельки, системы онлайн-банкинга). | **Возможности**   1. Увеличение товарооборота. 2. Выход работы не только в интернет пространстве, но и на стационарной торговой точке. 3. Расширение ассортимента, включение в него новых групп товаров. 4. Увеличение цены по чеку (посредством увеличения активности продаж, внедрения спец предложений и других инструментов). 5. Возможность снижения затрат посредством наиболее выгодных отношений со службами доставки, оптовиками. 6. Возможность снизить сумму налога (выбор правильной системы налогообложения, получение послаблений). |
| **Слабые** **стороны**   1. Невозможность конкурировать по ценам с крупными интернет-магазинами 2. Невозможность инвестировать в рекламу на уровне крупных интернет-магазинов 3. Нету в наличие разработанных программ лояльности (скидки на покупку, товары в подарок). 4. Уровень доверия покупателей к новому интернет-магазину | **Угрозы**   1. Изменение вкусовых предпочтений, тенденций в моде. 2. Резкое падение уровня доходов постоянных покупателей, что влечет за собой резкое снижение покупательской способности и доходов. 3. Снижение фактических доходов (рост инфляции, рост бремени перед государством или увеличение количества кредитов и иных обязательств). 4. Рост средств, необходимых для развития и продвижения собственного магазина, не дающий большого прироста доходов. 5. Рост оптовых цен на продаваемые в интернет магазине товары. 6. Возможные изменения в правовых или налоговых документах, касающихся работы интернет магазина. 7. Рост числа конкурентов, занимающихся продажей похожих товаров или тех, стоимость которых ниже, чем в нашем интернет-магазине. |

**ДОГОВОР**

**Купли-продажи в интернет - магазине**

***г. Слободской «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_201\_ г.***

Гражданин (юридическое лицо), именуемый (ая) в дальнейшем «Покупатель», с одной стороны, и ИП Новиков Максим Олегович именуемое в дальнейшем «Продавец, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. **Общие положения**

* 1. Настоящий договор является публичной офертой и содержит все существенные условия организации купли-продажи дистанционным способом, т.е. через интернет-магазин;
  2. В случае принятия условий Настоящего договора (т.е. публичной оферты интернет-магазина), гражданин, производящий акцепт оферты, становится Покупателем. Акцептом является факт оплаты заказа в размере 80% на условиях Настоящего договора;

2. **Термины и определения**

2.1. «Товар» – предмет продажи в ассортименте и комплектации согласно «Каталога».    
2.2. «Каталог» – информация о товарах, размещенная в интернет-магазине.

2.3. «Заказ» - решение Покупателя приобрести товар, оформленное в интернет-магазине.

2.4. «Интернет-магазин» - сайт Продавца, предназначенный для заключения договоров розничной купли-продажи на основании ознакомления Покупателя с предложенным Продавцом описанием Товара, содержащимся в Каталоге и представленным на фотоснимках, посредством сети интернет, исключающей возможность непосредственного ознакомления Покупателя с Товаром – дистанционный способ продажи товара.

3. **Предмет договора**

3.1. Продавец обязуется передать в собственность Покупателю товар, а Покупатель обязуется принять и оплатить товар на условиях Настоящего договора.

3.2. Настоящий договор регулирует куплю-продажу в интернет-магазине в том числе:

а) добровольный выбор Покупателем товаров по «Каталогу»;

б) самостоятельное оформление Покупателем заказа в интернет-магазине;

в) оплата Покупателем заказа, оформленного в интернет-магазине;

г) выполнение и передача заказа Покупателю в собственность на условиях Настоящего договора.

4. **Порядок оформления заказа**

4.1. Покупатель самостоятельно оформляет заказ в интернет-магазине;

4.2. После завершения процесса оформления, присваивается идентификационный номер заказа («№ заказа»);

4.3. Покупателю высылается информационное письмо на указанный электронный адрес. В письме указывается № заказа, дата оформления заказа, перечень заказанных товаров, реквизиты покупателя, реквизиты продавца.

5. **Стоимость и порядок оплаты заказа**

5.1. Полная стоимость заказа состоит из каталожной стоимости товара и стоимости доставки товара до адреса, указанного Покупателем.

5.3. Покупатель оплачивает заказ любым способом, выбранным в интернет-магазине.

6. **Доставка заказа**.

6.1. Доставка товара осуществляется в течение 1 (одного) месяца после оплаты товара Покупателем.

6.2 Продавец обязуется информировать Покупателя о местонахождении товара на протяжении всего срока доставки и по запросу Покупателя.

7. **Порядок возврата товара**.

7.1. Покупатель вправе отказаться от заказа или внести изменения в заказ в течение всего срока до оплаты товара покупателем и в течение 3 (трёх) календарных дней после. В случае отмены заказа Покупателем в течение 3 (трёх) календарных дней после оплаты товара, Продавец вправе удержать из суммы предоплаты комиссию банка и прочие расходы, связанные с осуществлением данного возврата Покупателю.

7.2. При получении товара ненадлежащего качества, все вопросы разрешаются сторонами в ходе совместных переговоров и в строгом соответствии с законом РФ «О защите прав потребителей».

8. **Права и обязанности сторон**.

8.1. Покупатель обязан:

а) самостоятельно оформить заказ в интернет-магазине по адресу [*vsekupionline.ru*](http://www.vsekupionline.ru/), по телефону +7 (921) 750-777-3 или через e-mail: [info@vsekupionline.ru](mailto:info@vsekupionline.ru);

б) своевременно оплатить заказ на условиях Настоящего договора;

в) обеспечить приемку товара по времени и месту, оговоренному сторонами.

8.2. Покупатель имеет право требовать от Продавца соблюдение условий Настоящего договора.

8.3. Продавец обязан:

а) соблюдать условия настоящего договора;

б) передать Покупателю товар в соответствии с выбранным образцом по «Каталогу», оформленным заказом и условиями настоящего договора;

в) нести полную ответственность перед Покупателем за выполнение заказа до передачи заказа Покупателю;

г) Продавец не несет ответственности, не может выступать в качестве ответчика в суде и не возмещает убытки, возникшие у Покупателя из-за действия или бездействия третьих лиц.

9. **Ответственность сторон**

9.1. В случае форс-мажорных обстоятельств, документально подтвержденных соответствующими органами, стороны освобождаются от исполнения настоящего договора.

9.2. Стороны прилагают максимальные усилия с целью устранения возникающих разногласий исключительно путем переговоров. В противном случае стороны обращаются в суд по месту нахождения Ответчика.

9.3. Продавец предоставляет Покупателю гарантию на проданный товар в течение 1 месяца.

10. **Срок действия настоящего договора.**

10.1. Настоящий договор вступает в силу с даты оплаты заказа и действует до выполнения всех условий.

**11. АДРЕСА И РЕКИЗИТЫ СТОРОН:**

|  |  |
| --- | --- |
| **ПРОДАВЕЦ**  **ИП Новиков Максим Олегович**  613150, г.Слободской,  ул. Степана Халтурина, д.12/78, , офис 3  ИНН 7804452458  КПП 780401001  ОГРН 1117847002184  ОКПО 69260772  р/с (руб.) 40702810000024476451  банк Петербургский филиал ЗАО ЮниКредит Банк  к/с 30101810800000000858  (в РКЦ ГУ ЦБ РФ по Санкт-Петербургу)  БИК 044030858  Индивидуальный предприниматель  Новиков Максим Олегович \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | **ПОКУПАТЕЛЬ**  ФИО/наименование юр.лица \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  ИНН \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  КПП \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  ОГРН \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  ОКПО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  р/с (руб.) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Банк \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  к/с \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)  БИК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  должность  ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_(подпись)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  мп |

**Маркетинговый план интернет-магазина**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Что?** | **Зачем?** | **Когда?** | **Как?** | **Почем?** | **Кто?** |
| **Продукт** | Куклы снегурочки | Потребность в подарках детям | За месяц до нового года | Будет подарок ребенку на новый год | 600 рублей в количестве 1000 штук | Группа людей который имеют детей |
| **Цена** | 600 рублей | Себестоимость куклы 400 рублей + наценка в 200 рублей | В течение 2 месяцев | Будет увеличиваться если товара будет дефицит | 1000 штук | нет |
| **Место** | Интернет-магазин | Связанно с спецификой предприятия | В поисках подарка в сети интернет | Канал распространения уже создан | 1000 рублей отдача в размере 480 тыс. рублей | Так как канал единственный, он будет для всех один |
| **Реклама** | Интернет реклама | Связанно с спецификой предприятия | Временные рамки: запуск декабрь 2019г. жизненный цикл - 2 месяца | Рекламные ролики в интернете и реклама в сети интернет | 10 тыс. рублей | Единая реклама для всех групп |

**Характеристика**

ИП «ВсеКупиОнлайн» является коммерческой организацией, созданной в организационно-правовой форме Индивидуальный предприниматель, в соответствие с действующим законодательством Российской Федерации. Общество является физическим лицом и действует на основании законодательства РФ и устава.

Основной целью организации является получение прибыли в интересах индивидуального предпринимателя

Предметом деятельности общества является насыщение потребительского рынка товарами.

Общество в установленном законом порядке осуществляет следующие виды деятельности:

- Продажа товаров

Органами управления является:

– директор

**Производственный план**

Таблица 1. Потребность в оборудовании, инструментах, инвентаре и других технических средствах для начала работы.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование оборудования, инструмента и других технических средств | Кол-во ед. | Поставщики | Условия  поставки | Ориентировочные цены (руб.) |
| 1 | Интернет-магазин | 1 |  |  | 50000 |
| 2 | CRM-система | 1 |  |  | 100000 |
| 3 | Выделенный сервер | 1 | Reg.ru | Ежемесячная оплата | 225 |
|  | Итого |  | Х | Х | 150225 |

Таблица 2. Потребность в помещение, его краткая характеристика, условия предоставления (есть в наличие, аренда, и приобретение).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование помещения | Кол-во ед. | Площадь кв.м | Требования к помещению | Условия предоставления | Стоимость, руб. |
| 1 | Склад | 1 | 30 | Отопление и низкая влажность | Оплата за электроэнергию | 10000 |
|  | Итого | 1 | 30 | Х | Х | 10000 |

Таблица 3. Оборудование, инструменты, инвентарь и других технические средства, имеющиеся в наличии.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование оборудования, инструмента и других технических средств | Кол-во ед. | Ориентировочные цены (руб.) |
| 1 | Интернет-магазин | 1 | 50000 |
| 2 | CRM-система | 1 | 100000 |
|  | Итого | 2 | 150000 |

Таблица 4. Оборудование, инструменты, инвентарь и других технические средства, которые необходимо приобрести.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование оборудования, инструмента и других технических средств | Кол-во ед. | Поставщики | Условия  поставки | Ориентировочные цены (руб.) |
| 3 | Выделенный сервер | 1 | Reg.ru | Ежемесячная оплата | 225 |
|  | Итого | 1 | Х | Х | 225 |

Таблица 5. Амортизационные отчисления

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование объекта амортизации | Срок полезного использования, лет | Норма амортизации, % | Сумма амортизационных отчислений, руб. |
| 1 | Выделенный сервер | 5 | 20% | 2700 |
| 2 | Интернет-магазин | 20 | 5% | 5000 |
| 3 | CRM-система | 5 | 20% | 10000 |
|  | Итого | Х | Х | 17700 |

Таблица 6. Потребность в расходных материалах (сырье, материалы, корма и т.п.) в месяц.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Наименование расходных материалов | Ед. изм. | Кол-во | Ориентировочные цены, руб. за ед. | Итого затрат,  руб. | Поставщики | Условия поставки |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Итого | Х | Х |  |  | Х | Х |

Таблица 7. Текущие затраты на месяц.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Наименование текущих затрат | Ед. изм. | Кол-во | Ориентировочные цены, руб. за ед. | Итого затрат,  руб. | Поставщики | Условия поставки |
| 1 | Электроэнергия | квтч | 100 | 7 | 700 | УК «Демьянка» |  |
| 2 | Выделенный сервер | шт | 1 | 225 | 225 | Reg.ru |  |
|  | Итого | Х | Х | Х | 925 | Х | Х |