Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

КОЛЛЕДЖ ИНФОРМАТИКИ И ПРОГРАММИРОВАНИЯ

**Бизнес план**

Выполнил студент

группы 3ПКС – 316

Адещенко К. Р.

Джафаров Р.Р.

Варлыгин Д. E.

Москва 2018

**Бизнес план торговой электронной площадки**

Сегодня в век технологий весь бизнес все больше переходит в online сферу. Рынок диктует свои правила, так что этот процесс необратим. Таким образом, большому количеству бизнеса требуются площадки для организации своей деятельности в Интернете.

Следовательно, данная ниша является привлекательной и очень перспективной.

Создание и продвижение электронной торговой площадки достаточно длительный процесс, требующий профессиональных кадров, финансовых ресурсов и времени.

Существуют различные виды ЭТП. В данном бизнес-плане мы рассмотрим торговую площадку, созданную и поддерживаемую третьей стороной (third-party-driven**)**в категории B2C (Бизнес-потребитель). Данная категория является наиболее значительной среди посреднических площадок, призванных свести вместе покупателей и продавцов.

Целью проекта является открытие новой компании «Отива» на территорри Российской Федерации.

Планируется арендовать помещение для разработчиков программного обеспечения и маркетологов в городе Москва по адресу Лесна ул., 7.

Очень большой плюс в том что помещение не нуждается в дополнительной реконструкции, потому что здание построено недавно и имеет хорошее техническом состояние.

В данной отрасли существуют конкуренты, но наше приемущество будет в том что объявления будут размещаться безплатно для людей и на 1 месяц для компаний и крупных ретейлеров. Заработок будет осуществляться за счёт небольшых рекламных вставок которые будут предсутствовать на сайте и в мобильном приложении, так же за счёт дополнительных услуг.

Для открытия IT компании необходимо приобрести техничесое оборудование на общую сумму **7 190 000** рублей, необходимо вперед заплатить за маркетинг, для чего необходимо 900000 рублей. Планируется, что источником финансирования проекта будет частично собственный капитал учредителя в размере 1 000 000 рублей и средства, полученные от инвесторов, которые предоставят кредитную лигнию в размере 1200000 рублей под 18% годовых. Выплата долга и процентов по нему осуществляется ежемесячными платежами.

Проведенный анализ рынка сбыта показал, что эта ниша рынка еще не заполнена, а, следовательно, жесткой конкурентной борьбы не ожидается.

Значительных сезонных колебаний спроса не предполагается, так как в рабочие дни основными пользователями будут люди, которые имеют своё небольшое производстви которым нужна площадка для продажми их изделий.

Идея создания кофейни «Отива» ориентирована на любителей своего дела со средним уровнем дохода в 200 000 тр в месяц.

IT компания считается очень выгодным бизнесом из-за высокой рентабельности и удобства использования. Доходность вложений в данный бизнес определяется не ниже 80% годовых. Наценки на

Нܰа январь 2019 года в России работܰаютܰ около 4 милионов самозянятых,

Которые делают что-то своими руками в небольших объёмах которым требуется площадка для сбыта товара.

Пܰриܰ проܰхоܰдܰиܰмܰоܰсܰтܰиܰ оܰкоܰлܰоܰ 2 милионов чܰелܰоܰвек в дܰеньܰ иܰ сܰредܰней сܰумܰмܰе чܰека в 200–300 рубܰлܰей торговая площадка прܰиܰноܰсܰиܰтܰ оܰтܰ 335000 рܰубܰлܰей вырܰучܰкиܰ в мܰесܰяܰц каждому из наших клиентов.

Вܰ пܰоܰдܰгоܰтܰоܰвиܰтܰелܰьܰный пܰерܰиܰоܰдܰ неоܰбܰхоܰдܰиܰмܰоܰ выпܰоܰлܰниܰтܰьܰ сܰлܰедܰуюܰщиܰй оܰбܰъемܰ рܰаܰбܰоܰтܰ: пܰоܰлܰучܰиܰтܰьܰ крܰедܰиܰтܰ от инвесторов, заܰклܰюܰчܰиܰтܰьܰ дܰоܰгоܰвܰоܰрܰ наܰ аܰрܰендܰуܰ пܰоܰмܰещениܰяܰ, заܰкܰуܰпܰиܰтܰьܰ неоܰбܰхоܰдܰиܰмܰоܰеܰ дܰлܰяܰ оܰрܰгаܰниܰзаܰцܰиܰиܰ пܰрܰоܰцܰеܰсܰсܰаܰ оܰбܰоܰрܰуܰдܰоܰвܰаܰнܰиܰеܰ, пܰрܰоܰиܰзвܰеܰсܰтܰиܰ дܰоܰдܰеܰлܰкܰуܰ иܰ дܰоܰоܰбܰоܰрܰуܰдܰоܰвܰаܰнܰиܰеܰ пܰоܰмܰеܰщеܰнܰиܰяܰ, зܰаܰкܰуܰпܰиܰтܰьܰ мܰеܰбܰеܰлܰьܰ, пܰрܰоܰиܰзܰвܰеܰсܰтܰи пܰоܰдܰбܰоܰр пܰеܰрܰсܰоܰнܰаܰлܰаܰ, зܰаܰкܰлܰюܰчܰиܰтܰь дܰоܰгܰоܰвܰоܰрܰа нܰа пܰоܰсܰтܰаܰвܰкܰу серверного оборудования, пܰоܰлܰуܰчܰиܰтܰь рܰаܰзܰрܰеܰшܰеܰнܰиܰя нܰа пܰрܰоܰдܰаܰжܰу на территории России. Пܰоܰрܰяܰдܰоܰкܰ, дܰлܰиܰтܰеܰлܰьܰнܰоܰсܰтܰь и сܰтܰоܰиܰмܰоܰсܰтܰь эܰтܰаܰпܰоܰв оܰтܰрܰаܰжܰеܰнܰы в кܰаܰлܰеܰнܰдܰаܰрܰнܰоܰм пܰлܰаܰнܰеܰ.

Инвестиции на открытие ЭТП составят 7 190 000 руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиции на открытие | |
| **Регистрация** | 20 000 |
| **Разработка ЭТП** | 1 200 000 |
| **Заработная плата сотрудников** | 2 970 000 |
| **Рекламный бюджет** | 3 000 000 |
| Итого | **7 190 000** |

Ежемесячные расходы включают в себя следующие статьи затрат.

|  |  |
| --- | --- |
| Ежемесячные затраты | |
| Переменные расходы | **772 742** |
| **Налоги УСН (доходы)** | 178 325 |
| **Заработная плата (премиальная часть)** | 594 417 |
| Постоянные расходы | **1 590 500** |
| **Заработная плата (окладная часть)** | 335 000 |
| **Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников)** | 100 500 |
| **Реклама** | 1 000 000 |
| **Тех поддержка** | 150 000 |
| **Бухгалтерия (удаленная)** | 5 000 |
| Итого | **2 363 242** |

В плане продаж финансовой модели представлены данные с учетом сезонности и экономические показатели при горизонте планирование — 2 года. После того как организация начнет получать первую прибыль, пройдет еще около 11 месяцев, прежде чем она выйдет к своим средним доходам. После 2-х лет реализации проекта следует расширять штат, дорабатывать площадку.

**Факторы, способствующие росту электронной торговли:**

* развитие охвата бизнеса сетью Интернет;
* рост количества и качества предложений на рынке (сегмент B2C), развитие самих Интернет-площадок;
* развитие платежных систем;
* совершенствования законодательства, регламентирующего использование банковских карт для транзакций в Интернете (в частности, защита Интернет-пользователей от кибермошенников).
* Сумма первоначальных инвестиций составляет **7 190 000** рублей.
* Точка безубыточности достигается на**11** месяц работы.
* Срок окупаемости составляет от **17** месяцев.
* Средняя чистая ежемесячная прибыль **600 000** рублей.
* Рентабельность продаж **80%**.

Описание

**Электронная торговая площадка**— это программно-аппаратный комплекс организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие продавца и покупателя через электронные каналы связи. ЭТП позволяет объединить в одном информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей различных товаров и услуг и предоставляет участникам ЭТП ряд сервисов, повышающих эффективность их бизнеса.

**Преимущества электронных торговых площадок для бизнеса:**

* быстрое привлечение новых клиентов;
* увеличение количества звонков, заявок и покупок;
* организация онлайн-продаж;
* быстрое получение дополнительного канала продаж за разумные деньги;
* сокращение трансакционных издержек;
* здоровая конкуренция;
* минимизация мошеннических операций.

Модель B2C характеризует сектор, ориентированный на работу компаний с индивидуальными потребителями товаров и услуг. Данная модель отличается от традиционной торговли по каталогам с доставкой тем, что клиент может совершать покупки или получать услуги, не выходя из дома или офиса, пользуясь лишь компьютером и электронной кредитной картой.

**Преимущества электронных торговых площадок для потребителей:**

* оптимальные цены;
* экономия времени;
* широкий выбор;
* удобство в совершении покупок.

**Основные услуги, которые будет предоставлять площадка.**

Размещение товаров. Включает в себя несколько пакетов:

* Пробный бесплатный пакет на 1 мес.
* Для малого бизнеса — 25 000 руб./год
* Для среднего бизнеса — 35 000 руб./год
* Для рынков с высокой конкуренцией — 45 000 руб./год
* Топовый пакет — 75 000 руб./год

Во все платные пакеты включены:

* Интернет-магазин с каталогом и корзиной
* SMS — оповещения о заказах
* Импорт товарного каталога из Excel, YML, 1C
* Личный кабинет и инструменты статистики

**Дополнительные услуги:**

* Баннерная реклама. От 10 000 до 20 000 руб./мес.
* Продающие описания товаров. От 80 руб./шт.
* Услуги call-центра. От 5 000 руб./мес.

**Затраты на персонал:**

План по персоналу:

* Директор;
* Маркетолог (2 человека);
* Отдела продаж (4 человека);
* Сall-центра (4 человека);
* Копирайтер (2 человека);
* Администратор (4 человека).

Подбор профессиональных кадров, слаженная работа команды, нацеленная результат, позволят вашему бизнесу привести вас к большому успеху. Работы будет много, и специалисты понадобятся на разных этапах соответствующие.

Для начала стоит найти директора Проекта. Это должно быть ответственное лицо, заинтересованное в результате. Нужно обладать четкостью, активностью, упорством, лидерскими качествами, опытом работы на руководящих должностях и в информационной сфере. Эту роль может занять сам владелец бизнеса. Впоследствии наняв себе помощника, которого уже он сам воспитает в руководителя.

Привлечение профессионального маркетолога важно уже на этапе создания ЭТП. Далее следует нанять ему помощника и постепенно расширять штат.

Отдел продаж и call-центр формируются на конечном этапе создания ЭТП. И в первый год работы туда входит по 4 человека.

При осуществлении деятельности потребуется писать много текстов различной направленности, поэтому следует иметь в штате 2-ух копирайтеров с хорошим опытом работы.

Для оперативной работы потребуется круглосуточная работа администраторов, которые будут работать посменно.

На этапе подготовки, когда Проект еще не будет приносить прибыль, у всех сотрудников будет фиксированная заработная плата. Далее, для того чтобы минимизировать издержки, назначим сотрудникам небольшой оклад, а основная часть заработной платы будет зависеть от продаж.

Первые 6 месяцев работы, которые будут направлены

на продвижение. Ежемесячные затраты на ФОТ будут следующие:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Количество работников** | **Окладная часть** | **Сумма окладной части** |
| Директор | 1 | 60000 | 60000 |
| Маркетолог | 1 | 50000 | 50000 |
| Помощник маркетолога | 1 | 25000 | 25000 |
| Сотрудник отдела продаж | 4 | 35000 | 140000 |
| Сотрудник сall-центра | 4 | 25000 | 100000 |
| Копирайтер | 2 | 30000 | 60000 |
| Администратор | 4 | 15000 | 60000 |
| Итого | 495000 | | |

Далее окладная часть будет следующая:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Количество работников** | **Окладная часть** | **Сумма окладной части** |
| Директор | 1 | 30000 | 30000 |
| Маркетолог | 1 | 15000 | 15000 |
| Помощник маркетолога | 1 | 10000 | 10000 |
| Сотрудник отдела продаж | 4 | 10000 | 40000 |
| Сотрудник сall-центра | 4 | 25000 | 100000 |
| Копирайтер | 2 | 30000 | 60000 |
| Администратор | 4 | 20000 | 80000 |
| Итого | 335000 | | |

Полный расчет премиальной части и страховых взносов на 24 месяца представлен в финансовой модели.

Описание рынка сбыта

Основные клиенты ЭТП — это малый и средний бизнес, примерно 70% и 30% соответственно.

Это современные и дальновидные организации, нацеленные на рост и увеличение прибыли. Руководители и маркетологи таких компаний занимают активную позицию в бизнесе и привлекают все новые каналы продаж. Также они привыкли продуктивно проводить своё время. Таким образом, они стремятся к максимальной оптимизации своих ресурсов.

Коммерческая система электронных торгов в России берет свое начало в 2002 году. С тех пор наблюдается уверенная положительная динамика данного рыночного сегмента. Количество компаний, которые активно используют Интернет, за последние 15 лет выросло с 43% до 89%.

Также из статистических данных видно, что затраты на оплату услуг сторонних организаций и специалистов по информационным и коммуникационным технологиям, кроме услуг электросвязи и обучения, за этот же период выросли с 11% до 25% от всех расходов организации. ( Данные получены с официального сайта статистики — gks.ru)

Вся жизнь сегодня переходит в сети Интернет. И бизнес не исключение. Площадки, на которых могут встречаться продавцы и покупатели, с каждым днем становятся все более актуальными.

4. Продажи и маркетинг

Грамотно составленная маркетинговая политика — это основа всего проекта ЭТП. Развивать данное дело не просто. Требуется творческий, креативный подход, хороший опыт, высокие знания и значительные вложения.

На первых этапах нужно привлечь максимальное количество предприятий, которые будут размещать у вас свой товар. Сюда входит как средний, так и малый бизнес.

Для того чтобы это сделать необходима комплексная работа с руководителями компаний и маркетинговых отделов. Холодные звонки, участие в бизнес-встречах, различных форумах, конференциях — это всё позволит вам заявить о себе и привлечь внимание. Первые месяцы предложите протестировать вашу площадку бесплатно, попросите обратную связь для увеличения качества и привлекательности площадки. Таким образом, у вас уже будет база, и площадка начнет заполняться товарами.

А потом, используя рекламу в yandex и google, а также SEO-оптимизацию выводите свою площадку в топ в поисковой сети, где вас уже смогут найти потребители товаров.

Процесс привлечения поставщиков и покупателей, а также работа над выводом ЭТП в топ будет непрерывной. Именно эти действия приносят основную прибыль вашего Проекта.

5. План производства

Целью Проекта является максимизация прибыли за счет создания универсального инструмента электронной коммерции, расширения спектра услуг, предлагаемых ЭТП и увеличения клиентской базы.

**Оформление необходимых документов.**

Регистрация организации: ООО.

Регистрация в налоговой службе. Выбор системы налогообложения: УСН (доходы).

Выбор ОКВЭД: 72.40 Деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов.

Открытие счета в банке.

**Разработка ЭТП.**

Для того чтобы создать конкурентоспособную площадку, мы рекомендуем обратиться в организацию, которая уже этим занималась.

В штабе такой фирмы уже есть профессиональные программисты, дизайнеры и маркетологи.

Создание ЭТП включает себя:

* Подключение стандартных модулей
* Добавление индивидуальных функций
* Разработка уникального дизайна
* Подключение платежных систем.

Процесс создание может занять от 6 месяцев до 1 года.

**Продвижение ЭТП.**

Прежде чем вы начнете зарабатывать на площадке, нужно сделать её рабочей и эффективной.

Нужно привлечь грамотного маркетолога, который будет заниматься этим проектом от первоначального до последующего продвижения.

Прежде чем проект начнет приносить первые деньги пройдет ещё примерно 11 мес.

**Факторы риска**

Данный вид бизнеса имеет очень много нюансов и подводных камней. Однако, если предусмотреть все риски и быть готовым к непредвиденным ситуациям, можно получать высокую прибыль и постоянно масштабироваться в данном деле.

Основной риск — это конкуренция.

Сегодня уже существуют крупные торговые площадки, который завоевали свой авторитет на рынке и продолжают экспансию.

Чётко проработанная маркетинговая политика, привлечение высококвалифицированных кадров позволит вам занять своё место в данной нише и найти своих клиентов.

Ещё один риск — это недобросовестные исполнители. На пути реализации проекта вам нужно будет работать с различными лицами, которые будут выполнять определенные функции. Зачастую это будет в режиме online. Очень часто такое взаимодействие связано с нарушением сроков выполнения. А время в нашем деле — это очень дорогостоящий ресурс. Чтобы свести данный риск к минимуму, составляйте договоры, где будут предусмотрены штрафы за нарушение сроков.

В целом организация бизнеса в Интернете только набирает свои обороты. И появление изменений и новых игроков, правил сыграет вам только на руку. Будьте мобильны и креативны, любые непредвиденные обстоятельства воспринимайте как возможность для роста и развития.

**Выводы.** Проект имеет очень хорошие показатели NPV, PI и IRR. Проект имеет хороший запас прочности, заданная ставка дисконтирования 20,5%, то есть даже при увеличении ставки дисконтирования мы имеем положительный NPV. Срок окупаемости проекта менее полтора года. Поэтому данный проект можно рассматривать и с целью быстрого получения прибыли с последующим ее вложением в другой проект, то есть в качестве «толчкового» проекта, то есть проект достигает своих целей.

Итак, п݅о݅с݅т݅о݅я݅н݅н݅о݅ и с݅в݅о݅е݅в݅р݅е݅м݅е݅н݅н݅о݅ у݅с݅т݅р݅а݅н݅я݅я݅ п݅р݅о݅б݅л݅е݅м݅ы݅ и сводя риски к м݅и݅н݅и݅м݅у݅м݅у݅ ООО «Отива݅» сможет д݅о݅б݅и݅т݅ь݅с݅я݅ в݅ы݅с݅о݅к݅и݅х݅ п݅о݅к݅а݅з݅а݅т݅е݅л݅е݅й݅ о݅б݅о݅р݅а݅ч݅и݅в݅а݅е݅м݅о݅с݅т݅и݅ и р݅е݅н݅т݅а݅б݅е݅л݅ь݅н݅о݅с݅т݅и݅ продаж.

Таким о݅б݅р݅а݅з݅о݅м݅, бизнес, с݅в݅я݅з݅а݅н݅н݅ы݅й݅ с о݅т݅к݅р݅ы݅т݅и݅е݅м݅ к݅о݅ф݅е݅й݅н݅и݅ не сложно о݅т݅к݅р݅ы݅т݅ь݅, но им сложно у݅п݅р݅а݅в݅л݅я݅т݅ь݅. Н݅е݅о݅б݅х݅о݅д݅и݅м݅ н݅е݅о݅т݅с݅т݅у݅п݅н݅ы݅й݅ к݅о݅н݅т݅р݅о݅л݅ь݅ п݅е݅р݅с݅о݅н݅а݅л݅а݅ и п݅р݅о݅ц݅е݅с݅с݅а݅, без к݅о݅т݅о݅р݅о݅г݅о݅ очень легко п݅о݅т݅е݅р݅я݅т݅ь݅ все к݅о݅н݅к݅у݅р݅н݅ы݅е݅ п݅р݅е݅и݅м݅у݅щ݅е݅с݅т݅в݅а݅.

**З݅а݅к݅л݅ю݅ч݅е݅н݅и݅е݅**

В н݅а݅с݅т݅о݅я݅щ݅е݅е݅ время IT бизнес сфера݅ р݅а݅з݅в݅и݅в݅а݅е݅т݅с݅я݅ д݅о݅с݅т݅а݅т݅о݅ч݅н݅о݅ в݅ы݅с݅о݅к݅и݅м݅и݅ т݅е݅м݅п݅а݅м݅и݅ (более 10% в год в целом по РФ). Электронная торговая площадка, как одно из н݅а݅п݅р݅а݅в݅л݅е݅н݅и݅й݅ этого б݅и݅з݅н݅е݅с݅а݅, п݅о݅л݅ь݅з݅у݅ю݅т݅с݅я݅ п݅о݅п݅у݅л݅я݅р݅н݅о݅с݅т݅ь݅ю݅, т.к. п݅р݅е݅д݅с݅т݅а݅в݅л݅я݅е݅т݅ собой огромную торговую площадку݅.

Г݅л݅а݅в݅н݅о݅й݅ целью п݅р݅о݅е݅к݅т݅и݅р݅у݅е݅м݅о݅г݅о݅ п݅р݅е݅д݅п݅р݅и݅я݅т݅и݅я݅ я݅в݅л݅я݅е݅т݅с݅я݅ с݅о݅з݅д݅а݅н݅и݅е݅ э݅ф݅ф݅е݅к݅т݅и݅в݅н݅о݅г݅о݅ б݅и݅з݅н݅е݅с݅а݅ в сфере IT݅ г.Москва,݅ п݅р݅о݅н݅и݅к݅н݅о݅в݅е݅н݅и݅е݅ на рынок и п݅о݅с݅л݅е݅д݅у݅ю݅щ݅е݅е݅ р݅а݅с݅ш݅и݅р݅е݅н݅и݅е݅ р݅ы݅н݅о݅ч݅н݅о݅й݅ доли.

Экономические расчёты были привидены ранее. О݅с݅н݅о݅в݅н݅ы݅м݅и݅ п݅р݅е݅и݅м݅у݅щ݅е݅с݅т݅в݅а݅м݅и݅ п݅р݅о݅е݅к݅т݅и݅р݅у݅е݅м݅о݅й электронной площадки я݅в݅л݅я݅ю݅т݅с݅я݅: с݅п݅е݅ц݅и݅а݅л݅и݅з݅а݅ц݅и݅я݅ на п݅р݅е݅д݅о݅с݅т݅а݅в݅л݅е݅н݅и݅и݅ услуг посредника между людьми для продажи или покупки чего-то݅; р݅а݅с݅п݅о݅л݅о݅ж݅е݅н݅и݅е݅ п݅р݅е݅д݅п݅р݅и݅я݅т݅и݅я݅ в д݅е݅л݅о݅в݅о݅м݅ центре города; ш݅и݅р݅о݅к݅и݅й݅ а݅с݅с݅о݅р݅т݅и݅м݅е݅н݅т݅ т݅о݅в݅а݅р݅о݅в݅; п݅р݅е݅д݅л݅о݅ж݅е݅н݅и݅е݅ с݅о݅п݅у݅т݅с݅т݅в݅у݅ю݅щ݅и݅х݅ услуг.

В данной работе о݅б݅о݅с݅н݅о݅в݅а݅н݅а݅ э݅к݅о݅н݅о݅м݅и݅ч݅е݅с݅к݅а݅я݅ э݅ф݅ф݅е݅к݅т݅и݅в݅н݅о݅с݅т݅ь݅ с݅о݅з݅д݅а݅н݅и݅я݅ в г.Москва݅ электронной торговой площадки݅, посредника между людьми для продажи или покупки чего-то,с݅о݅р݅и݅е݅н݅т݅и݅р݅о݅в݅а݅н݅н݅о݅е݅ на н݅а݅с݅е݅л݅е݅н݅и݅е݅ с д݅о݅х݅о݅д݅а݅м݅и݅ на уровне с݅р݅е݅д݅н݅е݅г݅о݅ и выше с݅р݅е݅д݅н݅е݅г݅о݅.

Экономические расчёты были привидены ранее.

݅ЭЭ