



**Бизнес проект
«Определение
рентабельности интернет
магазина»**

**Бизнес проект изготовлен
ООО «Антарес Плюс»**

**Дата изготовления
г. Саратов 12.12.2012 г.**

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	2
1. СУТЬ ПРОЕКТА.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
1.1 ОПИСАНИЕ УСЛУГИ ПРОЕКТА.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
1.2 ТЕХНОЛОГИЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ.	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
2. АНАЛИЗ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ.	35
2.1 ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ.....	35
2.2 АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГИ ПРОЕКТА.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
3. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА. .	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
4.1 ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
4.2. ОБОРУДОВАНИЕ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5.1 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
5.2 РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
6. ОЦЕНКА РИСКОВ.	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
7. СПИСОК ГРАФИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ ПРОЕКТА.....	37

Резюме проекта.

Инвестиционный проект по организации строительного интернет-магазина.

Основными товарами интернет-магазина являются: оборудование и материалы для ландшафтных работ. Также оказываются услуги в области художественно-декоративного оформления помещений и фасадов зданий, ландшафтный дизайн, ландшафтные работы.

При анализе рынка было выявлено малое количество конкурентов – интернет магазинов по ландшафту.

Преимущества организации интернет-магазина:

- Интернет-магазин работает 24 часа в сутки, 365 дней в году, без перерыва на обед, без выходных и праздничных дней.
- Доступ к виртуальным витринам магазина может получить любой покупатель, находящийся в любой точке планеты на любом континенте.
- Профессионально грамотно созданный Интернет-магазин может работать полностью автономно. Практически без обслуживания.
- Интернет-магазин не имеет ограничений на виртуальную площадь. Можно разместить сколь угодно много товаров или описать любое количество услуг.
- Владелец Интернет-магазина может сдавать в аренду свои виртуальные торговые площади так же, как и владелец обычного магазина.
- Интернет-магазин позволяет общаться с потенциальными клиентами, находящимися сколь угодно далеко, в режиме реального времени.
- Срок и стоимость создания Интернет магазина несоизмеримо ниже, чем обычного магазина.
- Для создания Интернет-магазина не требуется получения многочисленных разрешений и лицензий. Его не проверяет пожарный инспектор, санэпидемстанция и другие службы.

- Развитие мобильных устройств для доступа в Интернет (мобильный телефон, КПК и т.д.) позволяет получить доступ к Интернет-магазину из любой точки. Вне зависимости от месторасположения потенциального клиента.

Электронные магазины дают возможность наиболее гибко реагировать на запросы рынка и предлагать привлекательные цены, минимизируя свои издержки.

Основные показатели эффективности проекта:

Рентабельность продаж – *** %

2. Анализ интернет-магазинов.

2.1 Интернет-магазины.

Обзор рынка строительных материалов показал, что в период кризиса рынок строительных материалов столкнулся с резким сокращением спроса на продукцию вследствие падения объемов строительства всех типов. В период кризиса часть компаний покинула рынок строительных материалов. В 2010 году наметились тенденции к восстановлению рынка строительных материалов, а в середине 2011 года, как показало исследование, большая часть сегментов рынка строительных материалов достигла докризисного уровня. По мнению экспертов, рынок строительных материалов 2011 года имел высокую инвестиционную привлекательность.

Рынок загородного строительства испытал такую же кривую падения-взлет, с тем только отличием, что в нем тенденции спада проявились с наибольшей силой, то есть кривая имеет более ярко выраженный характер. Это объясняется тем, что загородное строительство не является приоритетным для потребителей.

Что касается товаров для загородного строительства, то структура рынка такова: ***% — импортная продукция; ***% — отечественная. При этом, львиную долю в импорте занимает продукция китайского производства.

Продано продукции отечественного производства (по данным Госкомстата): руб.

в 2010 г. — на *** тыс. руб.,

в 2011 г. — на *** тыс. руб.

Импортировано продукции (по данным Госкомстата):

в 2009 г. — на *** тыс. руб.,

в 2010 г. — на *** тыс. руб.,

в 2011 г. — на *** тыс. руб.

Количество крупных операторов: 15 промышленных теплиц, около 20 импортеров декоративно-лиственной и цветочной продукции, 30 садовых центров, более 500 ландшафтных и строительных бюро и около 50 фирм по озеленению. Количество мелких производителей, продавцов и импортеров учету не поддается. Динамика количества открывшихся за последние годы фирм представлена на Рисунке 1.

В целом, объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», составил: в октябре 2012 года *** млн. рублей, или ***% к октябрю 2012 года; в январе-октябре – *** млн. рублей или *** % к январю-октябрю 2011 г. (Рисунок 3)

По данным Госкомстата, в 2011 году производители, поставщики и продавцы строительных и отделочных материалов для дома и садового участка реализовали различного товара примерно на *** млн. руб. в оптовых ценах, что в *** раза больше, чем в 2010 году. За 2011 год, по данным официальной статистики, объем продаж импортных продуктов вырос на ***%, а отечественных — почти на ***% (в денежном выражении) по сравнению с 2010 годом, что говорит об активном развитии отечественных производителей. Однако основную выручку торговцам принесла все же импортная продукция, хотя доля ее на отечественном рынке уменьшилась до ***%.

Ландшафтные и строительные бюро недостатка в заказах не испытывают, и в текущем году, по оценкам специалистов, объем этого рынка увеличится на ***% и составит не менее *** млн. руб. Ежегодно только в Москве появляется 2-3 новые фирмы. Сегодня в столице, по разным оценкам, их около 300, и не менее 20 предприятий, торгующих растениями и одновременно предоставляющих ландшафтные и строительные услуги. Годовой оборот специализированной фирмы составляет примерно *** тыс. руб., а торгующей — ***тыс. руб. (обустройство одного участка площадью 30 соток обходится клиенту в 300-900 тыс. руб.). Очевидная выгода приводит

в этот бизнес архитекторов, строителей, биологов, ботаников, агрономов и мелиораторов.

7. Список графических объектов проекта

Список таблиц проекта.

Рисунок 1. Количество открывшихся за 2009-2011 гг. фирм на рынке

Рисунок 2. Структура услуг на рынке загородного строительства

Рисунок 3. Динамика объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» (в % к декабрю 2009 года)

Рисунок 4. Количество потребителей услуг ландшафтного дизайна

Рисунок 5. Структура потребителей услуг ландшафтного дизайна

Таблица 1 . Ввод в действие (в эксплуатацию) зданий по их видам за январь-август 2012 года

Таблица 2. Штатное расписание

Таблица 3. Доходы и расходы проекта.