

БИЗНЕС-ПЛАН



Типовой бизнес-план по продаже электровелосипедов



2014 г.

Что может гарантировать успех и решение инвесторов в пользу Вашего проекта? Прежде всего – нестандартная идея и грамотно составленное, обоснованное инвестиционное предложение.

Компания «VTSConsulting» предоставляет не просто готовый бизнес-план: мы продаем эффективные, реальные бизнес-идеи – от идей сайтов до физического бизнеса. Наш Заказчик получает готовую, «живую» идею и пошаговую инструкцию по ее реализации (непосредственно документ бизнес-плана).

Данный бизнес-план предполагает создание интернет-магазина по продаже электровелосипедов. Согласно исследованиям, проведенным экспертами компании «VTSConsulting», движущими силами актуализации данного вида транспорта, гарантирующими успешность проекта, являются следующие факторы:

- систематические автомобильные пробки в большинстве крупных городов;
- необходимость оперативного перемещения по городу;
- проблема экологичности транспорта;
- требование низкой стоимости индивидуального транспортного средства и стоимости эксплуатации;
- отсутствие места для хранения крупного транспорта (мотоцикла, скутера, машины).

Описание бизнес-плана

Идея:

Создание интернет-магазина по продаже электровелосипедов. Электрические велосипеды, также известные как электровелосипеды (E-Bike), отличаются от обычных наличием небольшого электродвигателя и аккумулятора.

Рынок:

В области производства E-bicycles в мире лидируют китайские компании, которые сейчас активно проникают на рынки разных стран. Мировой рынок электровелосипедов будет расти умеренными темпами – 3,1% (CAGR в период между 2013 г. и 2020 г.). Рынок электровелосипедов Российской Федерации в

2013 г. составил порядка 10 000 шт. В 2013 г. примерно 81% российского рынка велогибридов принадлежало компании «Eltresco», остальные 19% поделили между собой другие производители двухколесного электротранспорта. Рынок электронных велосипедов России будет медленно, но неуклонно расти в течение остальной части этого десятилетия.

Конкуренция:

В настоящее время на рынке электрических средств передвижения присутствуют две крупные и популярные торговые марки – «Eltresco» и «Ecobike.pro». В премиум-сегменте осуществляют деятельность компания «GRACE» – производитель элитных электрических транспортных средств, а также вышеупомянутая компания «Eltresco».

Финансовый план:

В финансовом плане разработаны два сценария развития проекта. В сценарии №1 запланированы продажи *** электровелосипедов ежегодно четырех моделей: «F1», «Storm», «Hummer», «Terminator». В сценарии №2 запланированы продажи *** электровелосипедов этих же моделей в первый год и *** штук во второй год. Период планирования – 2 года.

Содержание бизнес-плана

Перечень рисунков, таблиц и диаграмм	5
Краткий перечень основных сокращений и условных наименований.....	6
Резюме.....	7
Раздел 1. Анализ рынка	10
1.1. Описание рынка	10
1.2. Перспективы развития мирового рынка электровелосипедов.....	16
1.3. Проблемы рынка	18
Раздел 2. Предложение продукции	20
Раздел 3. Партнеры и поставщики	28
3.1. Поставщики	28
3.2. Партнеры.....	29
Раздел 4. Конкуренция	36
4.1. Недорогой ценовой сегмент.....	36
4.2. Средний ценовой сегмент	37
4.3. Премиум-сегмент	42
Раздел 5. Маркетинговый план.....	44
5.1. Создание интернет-магазина	44
5.2. Поисковая оптимизация	46
5.3. Контекстная реклама	48
5.4. Продвижение в социальных сетях	49
5.5. Выставки	50
Раздел 6. Финансовый план. Сценарий №1.....	55
6.1. Необходимые инвестиции	55
6.2. Прибыль и убытки ежемесячно	56
6.3. Свободный денежный поток.....	59
6.4. Экономические показатели.....	61
Раздел 7. Финансовый план. Сценарий №2.....	62
7.1. Необходимые инвестиции.....	62
7.2. Прибыль и убытки ежемесячно	63

7.3. Свободный денежный поток.....	66
7.4. Экономические показатели.....	68
Раздел 8. Результаты финансового прогноза и их анализ.....	69
8.1. Основные результаты	69
8.2. Анализ устойчивости результатов проекта в случае наступления рисковых событий.....	70

Перечень приложений бизнес-плана

Сравнение финансовых коэффициентов, сценариев №1 и №2	8
Таблица 1.1. Вариации типов электрических велосипедов в региональном разрезе	11
Диаграмма 1.1. Географическая структура импорта в Россию, 2012 г. (в натуральном выражении), %.....	13
Диаграмма 1.2. Географическая структура импорта в Россию, 2012 г. (в денежном выражении), %.....	13
Диаграмма 1.3. Структура импорта электрических транспортных средств в Россию, 2012 г., % (в натуральном выражении).....	14
Диаграмма 1.4. Структура импорта электрических транспортных средств в Россию, 2012 г., % (в денежном выражении).....	14
Диаграмма 1.5. Структура российского рынка электровелосипедов, 2012г.	15
Диаграмма 1.6. Прогноз продаж электровелосипедов в региональном разрезе за период 2013-2020 гг.....	17
Диаграмма 5.1. Распределение основных социальных медиа по критерию ежемесячного посещения в РФ, тыс. чел.....	49
Диаграмма 6.1. Структура инвестиций.....	55
Диаграмма 7.1. Структура инвестиций.....	63
Таблица 8.1. Сравнение финансовых коэффициентов, сценариев №1 и №2	69
Диаграмма 8.1. График окупаемости проекта по сценарию №1	70
Диаграмма 8.2. График окупаемости проекта по сценарию №2.....	70
Таблица 8.1. Снижение цены продажи электровелосипедов на 20%	71
Таблица 8.2. Увеличение себестоимости электровелосипедов на 10%	71
Таблица 8.3. Повышение уровня затрат на аренду склада, шоурума, офиса на 50%.....	72

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*

- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

VTSConsulting – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИ НП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,*

Руководитель "VTSConsulting"