БИЗНЕС-ПЛАН

VTS CONSULTING

Сайт по сдаче вещей в аренду

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 бизнеса в различных секторах экономики. Вы получаете готовую, «живую» идею и пошаговую инструкцию по ее реализации (непосредственно документ бизнес-плана).

***

Идея проекта, предлагаемого в качестве данного бизнес-плана, состоит в создании веб-ресурса, который будет предназначен для аренды всевозможных вещей: от домашней утвари – до ноутбуков, электрооборудования и средств передвижения.

Согласно исследованиям, проведенным экспертами компании «VTSConsulting», основными тенденциями российского рынка электронной коммерции и характерными чертами данной ниши являются следующие факторы, которые подтверждают целесообразность и прибыльность данного проекта:

- российский рынок электронной коммерции переживает стадию бурного роста и, по оценкам экспертов компании, фаза активного роста продлится на протяжении 2014-2017 гг.;
- характерными особенностями российского рынка электронной коммерции на текущем этапе являются:
    - ✓ развитие онлайн-кредитования;
    - ✓ развитие многоканальности и взаимного проникновения онлайна и оффлайна;
    - ✓ рост спроса на товары в зарубежных интернет-магазинах.
- ключевой отличительной чертой российского рынка является активное использование электронных платежных систем, прежде всего дистанционных банковских и небанковских терминалов. Это выгодно отличает российский рынок от зарубежных аналогов, так как создает большую потребительскую вариативность.

- важной тенденцией является опережающий рост интернет-магазинов на рынке физических товаров по сравнению с MLM- и каталожной торговлей;
- анализ возможности роста рынка электронной коммерции показывает, что экстенсивное развитие возможно за счет регионов, которые демонстрируют эффект догоняющего развития. Тем не менее, существующие региональные диспропорции на рынке электронной коммерции сохранятся и далее.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Кроме того, к данному бизнес-плану прилагается презентация для инвестора. Если вы намерены привлечь инвесторов, то без презентации вам не обойтись. Те несколько слайдов, которые вы покажете инвесторам, могут сильно повлиять на то, кажут ли вам «да». Такая презентация не только рассказывает об особенностях проекта, но и дают ясно понять, почему деньги должны быть вложены именно в Ваш проект.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой аналогичный проект на территории России, Украины, стран СНГ.

Описание бизнес-плана

Идея проекта: «***» – перспективный интернет-проект на рынке электронной коммерции, который предлагает в аренду вещи в Москве и МО.

Продукты и услуги проекта:

На веб-сайте «***» пользователи смогут взять в аренду:

- транспортные средства (квадроцикл, сигвей, электроскутер, снегоход);

- бытовую технику и электронику (ноутбук, телевизор, музыкальный центр, холодильник, микроволновая печь, стиральная и швейная машины, пишущая машинка);
- электроинструменты (дрель, перфоратор, бензопила);
- сельскохозяйственные инструменты (мотоблок, газонокосилка), оборудование (сварочный агрегат, дизельный генератор);
- одежду и обувь;
- мебель и предметы обихода;

ювелирные украшения и свадебные наряды.

Целевая аудитория проекта: целевая аудитория – жители Москвы и Московской области. В последние годы обозначилась ведущая тенденция экономии денежных средств с сегменте потребителей как среднего уровня, так и выше среднего. Люди начинают экономить денежные средства, беря необходимые им вещи в аренду, и отказываются от запланированных покупок.

Рынок

- среднегодовой объем розничной электронной торговли в России составляет около 350 млрд. рублей (~13 млрд. $);

Наиболее перспективные категории проката/аренды:

- одежда;
- товары для дома;
- товары для спорта.

Конкуренция

Основными конкурентами «***» на рынке аренды и проката товаров являются: arendorium.ru, vremenno.com, moscow.naprokat.info, mosarenda.biz, veschichki.su.

Преимущества проекта:

Основным конкурентным преимуществом проекта «***» будет наличие курьерской службы доставки, которая избавит клиента от необходимости самовывоза товара, взятого им напрокат.

Выдержки из исследования:

На рынке наблюдается резкое повышение спроса на прокат вещей для дома (***%), мобильных телефонов (***%), автомобилей (***%). В то же время темпы роста спроса на компьютеры и товары для офиса несколько уменьшились (до ***%).

Стабильную положительную динамику продаж и проката через интернет имеют одежда (***%), бытовая техника (***%), мебель (***%), а также товары для провождения досуга (***%).

Период окупаемости проекта: 11 месяцев.

Содержание

Перечень диаграмм, рисунков и таблиц **3**

Резюме **4**

1. Описание рынка интернет-коммерции России 7

1.1. Рынок интернет-коммерции России 7

1.2. Рынок интернет-коммерции Москвы 13

Выводы: 16

2. Описание услуг проекта **17**

3. Конкурентная среда **19**

3.1. Общая информация о конкурентной среде на рынке интернет-коммерции 19

3.2. Основные конкуренты проекта «***» 20

3.3. Конкурентные преимущества проекта «***» 21

4. Маркетинговый план **22**

4.1. Поисковая оптимизация 22

4.2. Контекстная реклама 26

4.3. Продвижение в социальных сетях 27

4.4. Юзабилити сайта 28

4.5. Выводы 29

5. Финансовый план **31**

5.1. Капитальные затраты 31

5.2. Стоимость аренды 37

5.3. Прибыль и убытки проекта 41

5.4. Свободный денежный поток 46

5.5. Экономические показатели 48

6. Результаты финансового прогноза и их анализ **49**

6.1. Основные результаты 49

6.2. Анализ устойчивости результатов проекта в случае наступления рисковых событий 50

Перечень приложений

Диаграмма 1.1. Объем рынка интернет-коммерции по категориям товаров, млрд. руб…… 8

Диаграмма 1.2. Количество заказов товаров через интернет в сутки по категориям товаров, тыс. заказов…….…… 9

Диаграмма 1.3. Динамика рынка интернет-коммерции по категориям товаров, % …… 10

Диаграмма 1.4. Динамика изменения количества интернет-магазинов (в т. ч. сайтов проката вещей) в российском интернете …… 11

Диаграмма 1.5. Доля крупных, средних и мелких онлайн-магазинов продажи и проката товаров, 2012 г., % ……. 11

Диаграмма 4.1. Распределение основных социальных медиа по критерию ежемесячного посещения, тыс. чел. …… 25

Диаграмма 5.1. Распределение капитальных затрат в процентном соотношении…… 32

Рис.6.1. График окупаемости проекта…… 49

Таблица 1.1. Топ-10 участников рынка интернет-коммерции, 2012 год…….. 12

Таблица 3.1. Основные конкуренты магазина проката вещей «***»…… 20

Таблица 4.1. SEO-анализ сайта проката и аренды «***»…… 25

Таблица 4.2. Стоимость SMM по видам социальных сетей……... 28

Таблицы 6 (I…III). Финансовые показатели проекта в рисковых сценариях и их сопоставление с базовым уровнем…….. 50

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ***при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над <u>конкретным</u> 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 узкопециализированных проектов.

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

ООО "Землеугодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИНП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIIMAS"

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,

Генеральный директор «VTSConsulting»