

# БИЗНЕС-ПЛАН



## интернет-магазина детских игрушек



2015 г.

### **Внимание!**

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

*К данному бизнес-плану прилагается **финансовая модель** в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

\*\*\*

**Идея проекта:** В рамках реализации проекта запланировано открытие интернет-магазина детских игрушек «ИгроШопия», который объединит в себе максимальный ассортимент, доступную ценовую политику (ввиду отсутствия дополнительных расходов на аренду торговых площадей и торговый персонал), а также удобство оплаты посредством различных платежных систем.

**Специфика проекта:** Для регистрации интернет-магазина обязательным условием будет являться покупка домена.

Возможные адреса сайта проекта: [игрошопия.рф](http://игрошопия.рф), [igroshopia.ru](http://igroshopia.ru), [igroshopia.su](http://igroshopia.su), [igroshopia.com.ru](http://igroshopia.com.ru), [igroshopia.net.ru](http://igroshopia.net.ru), [igroshopia.org.ru](http://igroshopia.org.ru), [igroshopia.ru.net](http://igroshopia.ru.net).

К особенностям работы интернет-магазинов можно отнести:

- работу круглосуточно без выходных и перерывов;
- отсутствие привязки к конкретному помещению;
- сравнительно низкие расходы на персонал;
- возможность демонстрации всех товаров на одной «витрине»;
- возможность демонстрации позиций, которые только ожидаются;
- возможность сфокусироваться на конкретной аудитории;
- доступность из любой географической точки;

**География проекта:** Москва и Московская область.

**Аудитория проекта:** Россияне, проживающие на территории г. Москва и Московской области, преимущественно женщины, в детородном возрасте, то есть 21-40 лет (ядро целевой аудитории).

**Конкурентная среда:**

- Интернет-магазин «Данилка» <http://danilka.com>;
- Интернет-магазин игрушек «ABtoys» <http://www.abtoys.ru>;
- Интернет-магазин «Любимые игрушки» <http://www.tinylove.ru>;
- Интернет-магазин «ToyWay» <http://www.toyway.ru>;
- Интернет-магазин игрушек «Пчеленок» <http://www.pchelenok.com>.

**Финансовые показатели проекта:**

| Показатель                        | Ед. изм. | Значение |
|-----------------------------------|----------|----------|
| Необходимые инвестиции            | руб.     | ***      |
| NPV                               | руб.     | ***      |
| IRR                               | %        | ***      |
| Срок окупаемости                  | лет      | 2,05     |
| Дисконтированный срок окупаемости | лет      | 2,26     |

## Выдержки из проекта

Среди аудитории проекта могут быть обозначены россияне, проживающие на территории г. Москва и Московской области, преимущественно женщины, в детородном возрасте, то есть 21-40 лет (ядро целевой аудитории).

*Категории товара в интернет-магазине:*

- интерактивная игрушка;
- детские игрушки от 0 до 3 лет;
- обучающая игрушка для детей;
- конструкторы для детей;
- игрушки для мальчиков;
- радиоуправляемые игрушки;
- настольные игры;
- игрушки для девочек;
- активные игры;
- детское творчество;
- мягкая игрушка.

В развитии рынка товаров для детей в период с 2008 по 2013 гг. без учета спада в 2009 г. наблюдался подъем: с \*\*\* млрд. руб. до \*\*\* млрд. руб.

Оборот рынка детских товаров обеспечивается постоянным спросом со стороны родителей растущих детей, которым требуется обновление гардероба, а также покупка товаров (игрушек и книг и др.), соответствующих возрасту. Если перечислить основные товарные группы сегмента детских товаров, то это игрушки, одежда, обувь, товары для новорожденных, детское питание и другие товары для детей.

Среди крупнейших игроков рынка в России на сегодняшний день в основном представлены сетевые магазины (торговые сети), которые являются универсальными, реализуя все категории детских товаров: одежду, мебель, питание и игрушки.

В 2013 г. российские интернет-пользователи потратили на онлайн-покупки \*\*\* млрд. рублей, что на 34% больше, чем в 2012 г. Общее число интернет-магазинов, обрабатывающих заказы покупателей, достигло \*\*\* тысяч. По прогнозам, в 2016 году рынок интернет торговли превысит \*\*\* рублей.

Количество интернет-покупателей в России по итогам 2013 г. составило около \*\*\* млн. чел., что на 40% больше, чем в предыдущем году. Тем не менее, доля товарного сегмента интернет-торговли в обороте розницы остается незначительной и по прогнозам экспертов составит около 2,7% по результатам 2014

г.

## Содержание

|  |    |
|--|----|
| Перечень диаграмм, таблиц, рисунков                          | 4  |
| Резюме   | 5  |
| Раздел 1. Описание проекта                                   | 6  |
| 1.1. Ассортимент продукции                                   | 9  |
| Раздел 2. Анализ рынка                                       | 11 |
| 2.1. Основные тенденции, прогнозы и факторы развития рынка   | 11 |
| Каналы продаж  | 13 |
| 2.2. Рынок детских товаров в регионах РФ                     | 14 |
| 2.3. Крупнейшие игроки рынка                                 | 15 |
| 2.4. Рынок интернет-торговли России                          | 16 |
| 2.5. Российский рынок интернет-торговли детскими товарами    | 18 |
| 2.5.1. Характеристики онлайн-покупателей товаров для детей   | 19 |
| 2.6. Игроки рынка Интернет-торговли детскими товарами России | 24 |
| 2.7. Численность аудитории проекта                           | 26 |
| Раздел 3. Конкуренты и партнеры проекта                      | 29 |
| 3.1. Конкурентная среда                                      | 29 |
| 3.2. Поставки продукции                                      | 34 |
| 3.3. Системы оплаты  | 35 |
| Раздел 4. Маркетинг проекта                                  | 38 |
| 4.1. Юзабилити сайта   | 38 |
| 4.2. Поисковая оптимизация                                   | 38 |
| 4.3. Контекстная реклама                                     | 41 |
| 4.4. Продвижение в социальных сетях                          | 42 |
| Раздел 5. Организационный план                               | 44 |
| 5.1. Специфика интернет-магазина                             | 44 |
| 5.2. Логистика   | 46 |
| 5.3. Персонал проекта  | 48 |
| 5.4. План реализации проекта                                 | 49 |
| Раздел 6. Финансовый план                                    | 51 |

|  |     |
|--|-----|
| 6.1. Допущения проекта                                       | 51  |
| 6.2. Сезонность проекта                                      | 51  |
| 6.3. Объем продаж  | 52  |
| 6.4. Выручка   | 54  |
| 6.5. Персонал  | 55  |
| 6.6. Затраты   | 61  |
| 6.7. Налоги  | 65  |
| 6.8. Отчет о прибыли и убытках                               | 67  |
| 6.9. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC            | 70  |
| 6.10. Отчет о движении денежных средств                      | 81  |
| Раздел 7. Анализ чувствительности                            | 86  |
| Приложение 1. Перечень ключевых запросов по тематике проекта | 92  |
| ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»                        | 110 |

## Перечень диаграмм, таблиц, рисунков

|   |    |
|---|----|
| Таблица 1. ТОП наиболее популярных хостинг-провайдеров Рунета   | 8  |
| Таблица 2. Преимущества интернет-магазина   | 10 |
| Таблица 3. Топ 20 торговых сетей детских товаров по общей торговой площади ТТ в России на конец 2013 г. | 16 |
| Таблица 4. Рейтинг торговых сетей детских товаров по выручке в 2012 г., млн. руб.                       | 17 |
| Таблица 5. Распределение покупателей товаров для детей по полу  | 20 |
| Таблица 6. Доля покупателей товаров для детей в возрастных категориях                                   | 22 |
| Таблица 7. Структура покупателей по критерию дохода на семью, %   | 24 |
| Таблица 8. Распределение интернет-магазинов детских товаров по товарным сегментам, %                    | 26 |
| Таблица 9. Показатели деятельности крупнейших интернет-магазинов товаров для детей                      | 27 |
| Таблица 10. Потенциальная численность аудитории проекта   | 28 |
| Таблица 11. Конкурентное окружение проекта  | 31 |
| Таблица 12. Основные потенциальные поставщики проекта   | 35 |
| Таблица 13. Сервис Робокасса  | 37 |
| Таблица 14. Функционал «1С: Управление небольшой фирмой 8»  | 46 |
| Таблица 15. Тарификация логистической службы  | 48 |
| Таблица 16. Компании, предоставляющие услуги логистики для e-commerce                                   | 48 |
| Таблица 17. Штатное расписание проекта  | 50 |
| Таблица 18. Календарный план реализации   | 50 |
| Таблица 19. Поэтапная реализация проекта  | 50 |
| Таблица 20. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ      | 76 |
| Таблица 21. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании                                     | 77 |
| Таблица 22. Алгоритм расчета премии за специфический риск   | 78 |

|   |    |
|---|----|
| Таблица 23. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC  | 80 |
| Таблица 24. Основные финансовые показатели проекта  | 86 |
| Диаграмма 1. Емкость российского рынка детских товаров в 2008-2013гг., млрд. руб.   | 12 |
| Диаграмма 2. Рынок детских товаров. Распределение по товарным группам, %  | 13 |
| Диаграмма 3. Рост рынка детских товаров по основным группам товаров, %  | 13 |
| Диаграмма 4. Каналы продаж детской одежды в России  | 14 |
| Диаграмма 5. Приоритетные города развития ведущих сетевых компаний индустрии детских товаров, %   | 15 |
| Диаграмма 6. «Домашние рынки» ведущих сетевых компаний индустрии товаров для детей  | 16 |
| Диаграмма 7. Доля интернет-торговли в обороте розницы Российской Федерации, %   | 18 |
| Диаграмма 8. Количество интернет-магазинов, работающих в B2C сегменте e-commerce в России, тыс. шт.   | 18 |
| Диаграмма 9. Распределение покупателей товаров для детей онлайн по полу, %  | 20 |
| Диаграмма 10. Распределение в объеме приобретенных товаров для детей и в объеме всех товаров, приобретенных онлайн, по возрасту покупателей | 21 |
| Диаграмма 11. Занятость среди всех онлайн-покупателей   | 23 |
| Диаграмма 12. Занятость среди онлайн-покупателей детских товаров  | 23 |
| Диаграмма 13. Распределение онлайн покупателей детских товаров по доходу, %   | 25 |



*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*

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

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), на сегодняшний день – 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 "Землегодие-Инвест",  
ОАО "Воткинский завод",  
НПП "Стэлс", Государственное  
предприятие УкрНИИИИП  
"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",  
Правительство России,  
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"*