## Резюме проекта

Данный бизнес-план интернет-магазина игрушек с расчетами ориентирован на решение таких задачи:

* Регистрация бизнеса в налоговом органе.
* Создание сайта.
* Поиск поставщиков и выбор ассортиментной линейки.
* Прием на работу сотрудников.
* Начало активной работы интернет-магазина.

Важно первым делом провести маркетинговое исследование. Оно должно быть направлено на выявление целевой аудитории и выбор игрушек, которые не продаются в других торговых заведениях. Игрушки должны быть уникальными и редкими, тогда можно преодолеть конкуренцию и отыскать своих покупателей. Можно сделать универсальную площадку, где будут продаваться самые разные игрушки, а можно выбрать специализацию: спортивные игрушки, развивающие или настольные игры. Мы остановимся на универсальном формате, который позволит охватить максимальную аудиторию.

У нас в каталоге будут такие категории:

* Интерактивные игрушки.
* Обучающие игрушки.
* Игрушки для детей от 0 до 3 лет.
* Конструкторы.
* Товары для мальчиков и девочек.
* Настольные игры.
* Игрушки для творчества.
* Игрушки на радиоуправлении;.
* Спортивный инвентарь.
* Мягкие игрушки.
* Книги.

Поиске поставщиков – наиболее важный момент для интернет-магазина игрушек, ведь площадка будет пользоваться постоянным спросом, если вы сможете обеспечить цены ниже, чем на аналогичные или подобные товары в обычных магазинах. А низкие цены сильно зависят от сотрудничества с выгодными поставщиками игрушек. Начинать можно с крупных оптовых компанияй, но в будущем ориентируйтесь на фабрики игрушек, чтобы обойтись без посредников.

## Поиски помещения

Интернет-магазину, специализирующемуся на продаже детских игрушек, потребуется складское помещение. В нём будет храниться некоторое количество товаров наибольшего спроса, прочие заказы будут поставляться сюда со склада поставщика под заказ. По площади, достаточно 50 кв. м. Рядом должны быть удобные подъездные пути. Обойдется аренда помещения в 30 тысяч рублей за 1 месяц. Но мы заплатим сразу за 2 месяца вперед и таким образом у нас выйдет стоимость аренды в 60 тысяч рублей.

Также арендуется офис, который поможет в продвижении наружной рекламой и послужит точкой самовывоза товаров. Офис подойдёт маленький, площадью от 15 кв.м. Лучше всего его снимать в бизнес-центрах, где цена ниже. Обойдётся офис в 15 тыс. руб. в мес. А за два месяца это 30 тысяч.

Получается, что за двухмесячную аренду склада и офиса мы выложим 90 тысяч рублей на старте.

## Регистрация документов

Чтобы не иметь проблем с законом, открывая собственный интернет-магазин, нужно оформить необходимые разрешительные документы. Чтобы заниматься данной деятельностью, достаточно получить статус ИП. Процедура регистрации проста, занимает один день, а уже через неделю можно забрать готовые документы в налоговой инспекции. Нужно указать коды ОКВЭД, которые дадут налоговой инспекции представление, чем именно вы собираетесь заниматься. В данном случае подходят коды с начальной цифрой 47.65 Торговля розничная играми и игрушками в специализированных магазинах.

Выбираем систему налогообложения УСН 15%. Понадобится установка кассового аппарата, регистрация расчетного счета, онлайн-кассы для оплаты с сайта. На регистрацию потребуется около 20 тыс. рублей.

## Создание интернет-магазина

Не менее важный момент – это создание сайта. Мы рассматриваем вариант с созданием интернет-магазина на платформе OpenCart, как наиболее популярной и простой. Затраты на организацию сайта на данной платформе в специализированной веб-студии составят около 100 тысяч рублей. Сайт должен быть наполнен товарами, предусмотрен функционал для заказа онлайн и оплаты банковской картой или электронными деньгами.

Еще один ключевой момент – это доставка. Вопросы логистики продумать стоит заранее. На начальном этапе мы примем на работу двух пеших курьеров, которые обойдутся не слишком дорого. Крупные заказы будем отправлять с курьерской службой. Отправка в другие регионы будет осуществляться логистическими компаниями типа СДЭК.

В соответствии с законом о ЗПП, мы обязаны предусмотреть возврат товара в течении 14 дней с момента покупки при условии, что сохранена упаковка и не нарушена целостность игрушки. Покупатель должен будут принести товар сам в пункт выдачи, предъявить документы на него и написать заявление на возврат денег.

## Покупка оборудования и программного обеспечения

Оборудование – это компьютер и телефон для приема заказов, которые будут располагаться в офисе. На склад необходимо закупить специальный стеллажи для хранения игрушек. Отчетность работники склада на первом этапе может оформлять письменно.

Рассмотрим в таблице, что понадобится для работы и сколько это будет стоить. Самые большие затраты пойдут на приобретение лицензионного программного обеспечения. Покупать пиратские версии не стоит, поскольку это чревато уголовным наказанием.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Цена, руб. |
| Компьютер | 20 тыс. |
| Сотовый телефон | 3 тыс. |
| Программное обеспечение | 50 тыс. |
| Стеллаж (3 шт.) | 30 тыс. |
| Всего | 103 тыс. |

## Персонал

Несмотря на то, что магазин будет функционировать в виртуальном мире, без реальных сотрудников не обойтись. Мы будем брать минимум людей, чтобы запустить это дело. Покажем в таблице, какие специалисты нам понадобятся и сколько им нужно платить.

|  |  |
| --- | --- |
| Должность | Заработная плата, руб. |
| Продавец-консультант | 15 000 |
| Работники на склад 2 человека для посменной работы | 30 000 |
| Менеджер | 18 000 |
| Администратор сайта | 22 000 |
| Итог | 85 000 |

Продавец-консультант находится на телефоне, он принимает заказы и оформляет их, передаёт сведения работникам склада и организует работу курьеров.

Работники склада принимают игрушки от поставщиков и затем отпускают их, передавая курьерам.

Менеджер занимается оптовым сбытом, ищет поставщиков, заключает договоры и ведет дела.

В задачи администратора интернет-магазина входит поддержание актуальности цен на сайте и акций, ведение корпоративных соцсетей, работа с отзывами.

## Продвижение и реклама

Чтобы о площадке узнало как можно больше пользователей, нужно продвигать магазин в поисковых системах, используя метолы SEO-оптимизации. Создавать собственный отдел на первом этапе будет дорого, поэтому можно нанять специалиста или агентство в области SEO, который сможет повысить посещаемость ресурса и поднять его по запросам в поисковых системах. Cтоимость услуги составит от 25 тыс. рублей в месяц.

Также планируется запуск кампании контекстной рекламы. Этим может заняться сам владелец, если компетентен в этом вопросе, или привлечь к сотрудничеству специалиста. Ориентировочный бюджет для такого бизнеса на региональном уровне составит 30 тыс. рублей в месяц.

Можно применять и другие инструменты:

* Продвижение в социальных сетях.
* Размещение информации о магазине в каталогах и на виртуальных досках объявлений.
* Использование форумов.

## Финансовый план

### Начальный капитал

Доходность интернет-магазина не в последнюю очередь зависит от начальных вложений. По таблице посмотрим, какие вложения нужно сделать, чтобы запустить работу магазина в таком формате.

|  |  |
| --- | --- |
| Расходная строка | Цена, руб. |
| Аренда офиса и склада за 2 месяца вперед | 90 тыс. |
| Регистрация, покупка кассового аппарата и другие мероприятия | 20 тыс. |
| Покупка оборудования и программного обеспечения | 103 тыс. |
| Реклама и продвижение | 10 тыс. |
| Закупка ассортимента | 400 тыс. |
| Создание интернет-магазина | 100 тыс. |

Мы видим, что для старта придется отдать 704 тысячи рублей. Но этим всё не ограничится, ведь после этого каждый месяц тоже потребуется определенная сумма, для поддержания магазина и его стабильной работы.

|  |  |
| --- | --- |
| Название | Цена |
| Арендная плата за офис и склад | 45 тыс. |
| Фонд заработной платы | 85 тыс. |
| Интернет-продвижение | 52 тыс. |

Получаем цифру в 182 тысячи рублей.

## Доход

Для предпринимателя важнее всего прибыль. Если интернет-магазина детских игрушек будет продвигаться грамотно, то можно добиться не менее 15 продаж в день со средним чеком около 1 тыс. рублей. В совокупности выручка составит 450 тыс. рублей, около половины которой составит оплата поставщиков (плюс в первое время будут активно продаваться товары со склада). При таком раскладе за вычетом налогов и ежемесячных платежей мы получим около 30-35 тыс. рублей прибыли.

Доходность невелика, однако расчет ведется для начального этапа. При постоянной оптимизации рекламной кампании и достижении высоких результатов по SEO магазин можно вывести на уровень в 100-150 тыс. рублей чистой прибыли в месяц и более.

Рентабельность может достигать 40%.

## В заключение

Данный бизнес-план интернет-магазина игрушек с расчетами всего лишь пример, опираясь на который вы сможете открыть своё дело. Самое главное в этой сфере – это продуманная до мельчайших нюансов и широкая рекламная компания, без которой о магазине никто не узнает. Поэтому лучше всего сразу начать сотрудничество с интернет-агентством, которое занимается продвижением и поддержкой сайтов. В этом случае предпринимателя ждёт успех и сделанные вложения полностью окупятся.