## Резюме проекта

Открыть интернет-ресурс можно, находясь в любом городе, даже в селе. Важно разработать рекламную кампанию, которая будет действовать на нужную географическую зону, наполнить свой склад товаром на данной территории для оперативной доставки и заключить договоры с поставщиками. Планируем открытие интернет-магазина косметики для женщин и мужчин. Целевая аудитория – женщины от 25 до 45 лет, мужчины от 30 до 50 лет со средним уровнем дохода. Географическое покрытие – Ростов-на-Дону и Ростовская область. График работы магазина – круглосуточный. С 09:00 до 20:00 будут приниматься заказы по телефону, размещение заявки в интернете возможно в любое время.

В магазине будут представлены такие категории товаров:

* Все для ухода за лицом.
* Уход за телом.
* Все для макияжа.
* Уход за ногтями.
* SPA-процедуры.
* Все для мужчин.

Основные риски проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование риска | Решение |
| Сильная конкуренция на рынке | Работа над ассортиментом, предложение качественной косметики и самых распространенных брендов, активная реклама, тщательный отбор поставщиков товара |
| Поставка некачественной или неоригинальной продукции | Заключить договор о сотрудничестве с поставщиком, у которого есть необходимые сертификаты качества, при неудачной поставке оперативно сделать обмен или отказаться от дальнейшего сотрудничества с этим поставщиком |
| Кризис в стране, снижение спроса на товар | Быстро проработать обновленный ассортимент, закупить товар бюджетной категории, усилить рекламную кампанию и PR-мероприятия |

Для грамотного планирования и организации бизнеса мы составляем бизнес-план интернет-магазина косметики с расчетами, где учтем затраты, потенциальную прибыль, рассчитаем доходность и рентабельность вложений.

## Оформление и регистрация

При выборе формы регистрации предпринимателя мы остановимся на ИП, т.к. будем самостоятельно вести бухгалтерию, а соучредители отсутствуют. Мы пройдем следующие стандартные этапы:

* Подача заявления на выдачу сертификата ИП в налоговую службу.
* Заявление о смене системы налогообложения на УСН «доходы минус расходы».
* Выбор кода ОКВЭД – 47.75 и 47.91.
* Оплата квитанции госпошлины 800 рублей.
* Предоставление копий паспортных данных и договора аренды помещения для склада.
* Разрешение от СЭС.
* Разрешение от пожарной инспекции.

Расходы на оформление составят около 10 тыс. рублей.

## Аренда помещения и оборудования

Несмотря на то что магазин будет работать в онлайн-режиме, предпринимателю понадобится помещение, в котором будут размещаться такие функциональные зоны:

* Офис (он может быть на дому).
* Склад товара.
* Помещение для формирования заказа и служба доставки.

Мы будем арендовать помещение, в котором будут все необходимые зоны для работы. Это помещение общей площадью в 30 кв. м на окраине города. Стоимость его составит 20 тыс. рублей в месяц. Оплатим сразу 2 месяца аренды.

В помещении сделаем легкий косметический ремонт (10 тыс. рублей на материалы), закупим оборудование и мебель для склада и службы формирования заказов.

Смета на мебель:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма, руб. |
| Стеллажи (3 шт.), б/у | 15 000 |
| Тумбы (3 шт.), б/у | 10 000 |
| Стол большой фасовочный | 5 000 |
| Стулья для работников | 5 000 |
| Стол, кресло для администратора | 5 000 |
| Итого | 40 000 |

Ноутбук будет у нас свой, поэтому приобретать его нет необходимости.

Ежемесячно будем оплачивать коммунальные счета в размере не более 5 тыс. рублей.

## Персонал

Для работы интернет-магазина на стартовом этапе понадобится небольшой штат: администратор магазина, менеджер по приему заявок (онлайн-консультант), интернет-маркетолог, желательно с навыками дизайна.

Администратором магазина на первых порах вполне может быть предприниматель, если понимает систему работы интернет-ресурса, его наполнения и продвижения. Менеджер по приему заявок обязателен для оперативной обработки информации, постоянной коммуникации с клиентами и прочего.

Оплата менеджера будет состоять из ставки и % от продаж. Администратор будет выполнять функции интернет-маркетолога и контент-менеджера.

Смета по зарплатному фонду:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма, руб. |
| Менеджер | 20 000 |
| Администратор | 25 000 |
| Работник склада | 15 000 |
| Итого | 60 000 |

## Продвижение сайта

Мы будем создавать качественный интернет-магазин, грамотно разделенный на категории и подкатегории, имеющий удобную навигацию и работающий на надежной платформе. Затраты на создание магазина – от 60 тыс. рублей, в зависимости от функционала и количества страниц. Кроме того, необходим SEO-специалист, который разработает техническое задание на разработу оптимизированного контента для сайта и найдет исполнителя.

Готовый сайт необходимо продвигать в Google и «Яндекс». Затраты на контекстную рекламу в заданной тематике и географической зоне составит не менее 40 тыс. рублей. Уже на 2-й месяц работы это должно положительно повлиять на уровень продаж.

Стоит прорабатывать варианты продвижения в «Яндекс.Маркете». На это мы потратим дополнительные деньги в размере около 15-20 тыс. рублей.

В этой сфере важны отзывы о товаре на сайте и в объявлениях, об этом стоит позаботиться.

Мы будет рекламироваться в социальных группах «ВКонтакте», «Одноклассники», Instagram, где будем размещать не только товары и рекламу, но и полезные ролики по уходу за телом и лицом, интересные публикации и рекомендации, анонсировать акции и специальные предложения.

Стартовые расходы на рекламу и продвижение интернет-магазина косметики:

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма, руб. |
| Создания интернет-магазина | 80 000 |
| Контент | 20 000 |
| Рекламная кампания (рекламный бюджет) | 40 000 |
| Реклама в социальных сетях | 10 000 |
| Печать POS-материалов, листовок, вкладышей и т.д. | 10 000 |
| Итого | 160 000 |

Ежемесячно надо будет тратить не менее 50 тыс. рублей на контекстную рекламу и наполнение контента. Исполнителей на продвижение можно найти на фрилансе или заключить договор с веб-студией.

В интернет-магазине косметики будут проводиться следующие акции:

* Акции от производителей.
* Сезонные распродажи (в середине лета распродавать средства для загара или в конце зимы делать скидки и распродажи кремов от мороза).
* При покупке на энную сумму – бесплатная доставка по городу.
* Тестирование пробников и новинок (при покупке шампуня, бальзама дарим пробник спрея для волос).
* Скидка за репост в социальных сетях либо розыгрыш косметических подарков.
* Скидки на Новый год, 8 Марта и 23 февраля. Желательно добиваться акционных цен от производителей и поставщиков для экономии своих средств.

## Расходы и доходы

В финальной части бизнес-плана мы рассмотрим все вложения, сведем их в таблицу, определим ориентировочную прибыльность на 3-й месяц работы магазина и просчитаем рентабельность проекта.

### Стартовые расходы

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма, руб. |
| Регистрация и получение разрешений | 10 000 |
| Аренда помещения за 2 месяца | 40 000 |
| Ремонт | 10 000 |
| Закупка мебели, оборудования | 40 000 |
| Создание сайта, реклама | 160 000 |
| Итого | 260 000 |

### Ежемесячные расходы

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма, руб. |
| Аренда помещения | 20 000 |
| Зарплатный фонд | 60 000 |
| Реклама и маркетинг | 50 000 |
| Итого | 165 000 |

### Доход

Чтобы интернет-магазин вышел на хорошую доходность, а реклама начала давать наилучший эффект, потребуется не менее 2-3 месяцев активной работы.

Ориентировочно на 3-4-й месяц ставится план продаж по категориям:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма, руб. |
| Уход за лицом | 170 000 |
| Макияж | 80 000 |
| Уход за ногтями | 40 000 |
| SPA-процедуры | 40 000 |
| Товары для мужчин | 50 000 |
| Итого | 380 000 |

После вычета доли поставщиков наша прибыль составит 285 000 рублей в месяц.

Разница между доходами и расходами составит 285 000 – 160 000 = 125 000.

После оплаты налогов остается около 115 тыс. рублей.

Ориентировочная рентабельность составляет 60%, а срок окупаемости бизнеса – 2-3 месяца. Поскольку текущий уровень продаж ожидается на 3-й месяц, в качестве ориентира возьмем 4-5 месяцев.

## В итоге

Интернет-магазин – один и наиболее популярных и современных видов предпринимательства. Все потому, что при грамотном подходе есть много шансов отлично заработать. Мы создадим хороший интернет-магазин с широким ассортиментом и высоким уровнем сервиса, увеличим географию продаж на область и всю РФ почтовой отправкой. В планах – увеличить ассортимент косметики как для мужчин и женщин, добавить категорию антивозрастных средств, наполнить сайт полезной информацией, добавить в штат косметолога, который будет консультировать покупателей и помогать выбирать правильные средства.