



Бизнес-план интернет-магазина на Wildberries

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>
Электронная почта: info@investanalitika.ru

2024



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план интернет-магазина для маркетплейса содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план интернет-магазина для маркетплейса может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план предлагается для маркетплейса Wildberries. Модель поставки товара – продажа со склада маркетплейса.

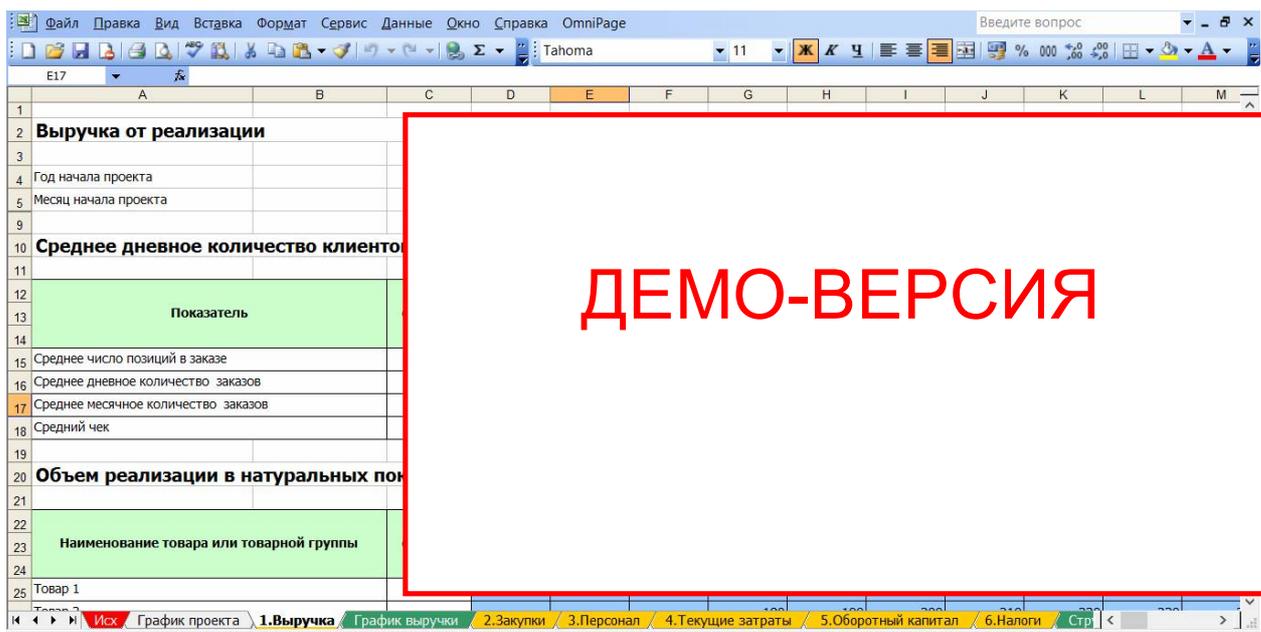
В то же время, бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для OZON, Яндекс.Маркет, Lamoda и других маркетплейсов. Бизнес-план может быть адаптирован под необходимый ассортимент, модель поставки и уровень торговых наценок.

В бизнес-плане для маркетплейса содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план закупок, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану интернет-магазина для маркетплейса прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.



В финансовой модели интернет-магазина для маркетплейса можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Наименование и ассортимент товаров;
- Площади помещений под склад и офис;
- Цены закупки и цены реализации по каждой товарной позиции;
- Объем закупок и реализации по каждой товарной позиции;
- Среднее дневное количество покупателей по каждому месяцу проекта;
- Торговую наценку по каждой товарной позиции;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);

- Размер текущих затрат (затраты на доставку до покупателя, комиссия маркетплейса, стоимость хранения на складе маркетплейса, количество отказов, аренда помещения, амортизация, связь, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled 'ФМ WB.xls'. The main table is titled 'Объем закупок в натуральных показателях' and is structured as follows:

Наименование товара или товарной группы	ед. изм.	1 год										
		янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	5 квартал	6 квартал	7 квартал	8 квартал	9 квартал	10 квартал	
Товар 1	шт.			280	290	300	310	320	330	340		
Товар 2												
Товар 3												
Товар 4												
Товар 5												
Товар 6												
Товар 7												
Итого												
Торговая наценка												
Наименование товара или товарной группы												
Товар 1												
Товар 2												

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. ПЛАН МАРКЕТИНГА	8
2.1. Позиционирование	8
2.2. Ассортимент и поставщики	8
2.3. Доставка и хранение товара	10
2.4. Оформление карточек товаров	11
2.5. Реклама и продвижение	12
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	14
3.1. Помещения для ведения бизнеса	14
3.2. Оборудование	14
3.3. Программное обеспечение, операционный и бухгалтерский учет	16
3.4. Дополнительное оборудование	17
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	19
4.1. Организационно-правовая форма и система налогообложения	19
4.2. Календарный график проекта и инвестиционный план	20
4.3. План по персоналу	21
5. ПЛАН ПРОДАЖ	23
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	25
6.1. Основные допущения	25
6.2. Доходы проекта	25
6.3. Операционные расходы	26
6.4. Инвестиционные издержки	28
6.5. Источники финансирования	28
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	30
7.1. Прибыль и рентабельность	30
7.2. NPV, IRR, срок окупаемости	31
7.3. Точка безубыточности	33
7.4. Финансовая состоятельность	34
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	36

Приложения	38
Приложение 1. Объем реализации в натуральных показателях, Цены реализации, Доходы от продаж	38
Приложение 2. План закупок	39
Приложение 3. Персонал и заработная плата	40
Приложение 4. Текущие затраты	41
Приложение 5.оборотный капитал	42
Приложение 6. Начисление и выплата налогов	43
Приложение 7. Отчет о прибылях и убытках	44
Приложение 8. Инвестиции проекта	45
Приложение 9. График финансирования	46
Приложение 10. Отчет о движении денежных средств	47
Приложение 11. Расчет эффективности инвестиций	48

СПИСОК ТАБЛИЦ:

- Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта
- Таблица 2. Основные параметры позиционирования
- Таблица 3. Ассортимент и цены
- Таблица 4. Затраты на рекламу по годам проекта, тыс. руб.
- Таблица 5. Структура арендуемых площадей
- Таблица 6. Расчет затрат на оборудование для склада
- Таблица 7. Расчет затрат на оборудование для офиса
- Таблица 8. Расчет затрат на компьютерное оборудование и оргтехнику
- Таблица 9. Затраты на дополнительное оборудование
- Таблица 10. Календарный график открытия интернет-магазина
- Таблица 11. Штатное расписание
- Таблица 12. Объемы продаж интернет-магазина в течение первого года работа
- Таблица 13. План продаж по годам проекта, тыс. руб.
- Таблица 14. Выручка от продаж, тыс. руб.
- Таблица 15. Текущие затраты по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 16. Структура инвестиционных затрат

Таблица 17. Структура источников финансирования

Таблица 18. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Таблица 19. Расчет точки безубыточности

Таблица 20. Оценка рисков проекта

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Структура затрат

Диаграмма 2. График выручки

Диаграмма 3. График чистой прибыли

Диаграмма 4. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 5. График движения денежных средств, тыс. руб.

Диаграмма 6. Остаток денежных средств на счете в ходе реализации проекта, тыс. руб.

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Схема работы «Продажа со склада маркетплейса»

Рисунок 2. Образец оформления карточки товара

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является составление поэтапного плана открытия интернет-магазина на маркетплейсе и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие интернет-магазина на маркетплейсе. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Интернет-магазин будет открыт на платформе маркетплейса Wildberries и будет доступен как с десктопов так и с мобильного приложения. Покупателям будут предлагаться товары с описанием, фотографиями, характеристиками и отзывами покупателей. Модель поставки – продажа со склада маркетплейса.

Целевой рынок – страны присутствия Wildberries (Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Армения, Польша, Словакия), 7 млн. посетителей в сутки. Доставка товара в более чем 7500 точек выдачи на территории целевого рынка.

Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта требуется произвести затраты по следующим направлениям:

- оборудование для склада и офиса;
- ремонтные работы;
- система операционного и бухгалтерского учета;
- компьютерное оборудование и оргтехника;
- дополнительное оборудование;
- разрешительная документация;
- оборотный капитал и поддержание ликвидности проекта.

Общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб.

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет 48 месяцев.
Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие интернет-магазина представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта

№ п/п	Показатель	Ед.изм	Значение
1.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
2.	Среднее число позиций в заказе	Наименований	***
3.	Среднее дневное количество заказов	шт	***
4.	Среднее месячное количество заказов	шт	***
5.	Средний чек	тыс. руб.	***
6.	Точка безубыточности в месяц	шт	***
7.	Количество персонала	чел.	***
8.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
9.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
10.	Рентабельность по выручке	%	***
11.	Ставка сравнения (дисконтирования)	%	***
12.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
13.	Внутренняя норма доходности IRR	%	***
14.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***
15.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА)	тыс. руб.	***
16.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ)	тыс. руб.	***
17.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать интернет-магазин на маркетплейсе Wildberries приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно.
- создать новые рабочие места.
- удовлетворить спрос продукцию интернет-магазина на территории функционирования маркетплейса.

2. ПЛАН МАРКЕТИНГА

2.1. Позиционирование

Планируемый интернет-магазин будет создан на платформе Wildberries. Клиентам будут предлагаться *** наименований товаров.

Основные параметры позиционирования приведены в таблице ниже.

Таблица 2. Основные параметры позиционирования

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1.	Целевая аудитория	***** ***** ***** *****
2.	Уровень сервиса	Обслуживание через сайт и мобильное приложение маркетплейса, быстрая доставка в широкую сеть пунктов выдачи заказов
3.	Широта ассортимента	*** наименований
4.	Уровень цен	Средний
3.	Дополнительные услуги	*****

Общую концепцию бизнеса можно охарактеризовать как расположенный на крупнейшем маркетплейсе он-лайн магазин с бесплатной доставкой.

2.2. Ассортимент и поставщики

Только при регулярной работе над ассортиментом — как до запуска продаж на Wildberries, так и после — можно добиться успеха на этой площадке.

В данном проекте предполагается, что ассортимент магазина будет составлять *** наименований. Ассортиментная магазина приведен в таблице ниже.

Таблица 3. Ассортимент и цены

Наименование	Средняя цена реализации, тыс. руб.
Товар 1	***

Наименование	Средняя цена реализации, тыс. руб.
Товар 2	***
Товар 3	***
Товар 4	***
Товар 5	***
Товар 6	***
Товар 7	***

Ассортимент магазина будет корректироваться в соответствии с конъюнктурой рынка. Но вместе с тем также будет сниматься с продажи товар, который остается невостребованным.

(Полный текст в демо-версию не включен)

4.2. Календарный график проекта и инвестиционный план

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих работ (см. таблицу ниже).

Таблица 10. Календарный график открытия интернет-магазина

	Мероприятия	Месяцы проекта			
		1	2	4	5
1.	***** ***** ***** *****				
2.	***** *****				
3.	***** *****				
4.	***** *****				
5.	***** *****				
6.	***** *****				
7.	***** *****				
8.	***** *****				
9.	***** *****				
10.	***** *****				
11.	***** *****				
12.	***** *****				

	Мероприятия	Месяцы проекта			
		1	2	4	5
13.	***** *****				
14.	***** *****				
15.	***** *****				
16.	***** *****				

Как видно из таблицы, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 3 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будет ***** , ***** , закуплено ***** ,, подобраны поставщики, пройдена регистрация на портале поставщиков маркетплейса и нанят персонал магазина.

4.3. План по персоналу

Отбор сотрудников является важным моментом деятельности любой организации.

Штат сотрудников интернет-магазина будет состоять из *** человек. Все работники принимаются на работу на постоянной основе.

Таблица 11. Штатное расписание

№	Должность	Количество	Месячная заработная плата, тыс. руб.	Итого по группе работников, тыс. руб.
	Торговый персонал			
1	*****	***	***	***
	<i>Итого по торговому персоналу</i>	***		***
	Административно-управленческий персонал			

№	Должность	Количество	Месячная заработная плата, тыс. руб.	Итого по группе работников, тыс. руб.
1	*****	***	***	***
	<i>Итого по административно-управленческому персоналу</i>	***		***
	Итого	***		***

Таким образом, фонд оплаты труда составит *** тысяч рублей в месяц. Ежегодные затраты на оплату труда с отчислениями в социальные фонды составят *** тыс. рублей.

На основании организационно-штатной структуры были произведены расчеты затрат на оплату труда и отчисления на ОПС (обязательное пенсионное страхование) и в ФСС (фонд социального страхования). Затраты на оплату труда в течении срока реализации проекта приведены в приложении 3.

5. ПЛАН ПРОДАЖ

В связи с тем, что освоение инвестиций планируется закончить на третьем месяце проекта, продажи в открываемом магазине начнутся на четвертом месяце проекта.

Выручка магазина будет увеличиваться постепенно в течение срока реализации проекта и планируется, что ко 2 году проекта в месяц будет осуществляться *** заказов со средним чеком *** рублей. Объемы продаж после открытия магазина приведены в таблице ниже.

Таблица 12. Объемы продаж интернет-магазина в течение первого года работа

Показатель	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц
Товар 1	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Товар 2	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Товар 3	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Товар 4	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Товар 5	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Товар 6	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Товар 7	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

Таким образом, после выхода на плановый товарооборот планируется ежегодно продавать *** единиц товара.

План продаж в денежном выражении по годам проекта приведен в таблице ниже.

Таблица 13. План продаж по годам проекта, тыс. руб.

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Товар 1	***	***	***	***
Товар 2	***	***	***	***
Товар 3	***	***	***	***
Товар 4	***	***	***	***
Товар 5	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Товар 6	***	***	***	***
Товар 7	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***

Таким образом, с третьего года проекта планируется выйти на выручку *** млн. рублей в год.

Подробный план продаж в денежном выражении приведен в приложении 1.

(Полный текст в демо-версию не включен)

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
***** **				
***** ***** **	***	***	***	***
***** ***** **	***	***	***	***
***** ***** **	***	***	***	***
***** ***** **	***	***	***	***
***** ***** **	***	***	***	***
Итого текущие затраты	***	***	***	***

Структура затрат представлена диаграммой ниже.



Диаграмма 1. Структура затрат

Самая большая статья – затраты на закупку товара – **%. Довольно существенны затраты на ***** ***** – **% от общего объема затрат.

Как уже говорилось ранее, в интернет-магазине будет использоваться система налогообложения ****. Выплаты налогов в ходе реализации проекта представлены в

приложении 6. Прибыль и затраты в ходе реализации проекта представлены в приложении 7.

6.4. Инвестиционные издержки

Инвестиции проекта складываются из затрат на мебель и оборудование, затрат на компьютерное оборудование и оргтехнику, затрат на дополнительное оборудование, затрат на ремонт помещения, затрат на разрешительную документацию, затрат на стартовую рекламную кампанию и затрат на поддержание ликвидности проекта.

Расчет полных инвестиционных затрат по проекту приведен в таблице ниже.

Таблица 16. Структура инвестиционных затрат

Наименование инвестиционных затрат	Сумма, тыс. руб.	Доля в общем объеме инвестиций, %
***** *****	***	***
ИТОГО	***	***

Таким образом, потребность в инвестициях для открытия интернет-магазина составляет *** тыс. руб. График финансирования инвестиционных затрат приведен в приложении 8.

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

7.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 7) отражает операционную деятельность по проекту в определенные месяцы. График выручки приведен на диаграмме ниже.



Диаграмма 2. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность интернет-магазина. Так из приложения 7 и диаграммы ниже видно, что вследствие реализации проекта, интернет-магазин начнет получать прибыль на *** месяце реализации проекта.

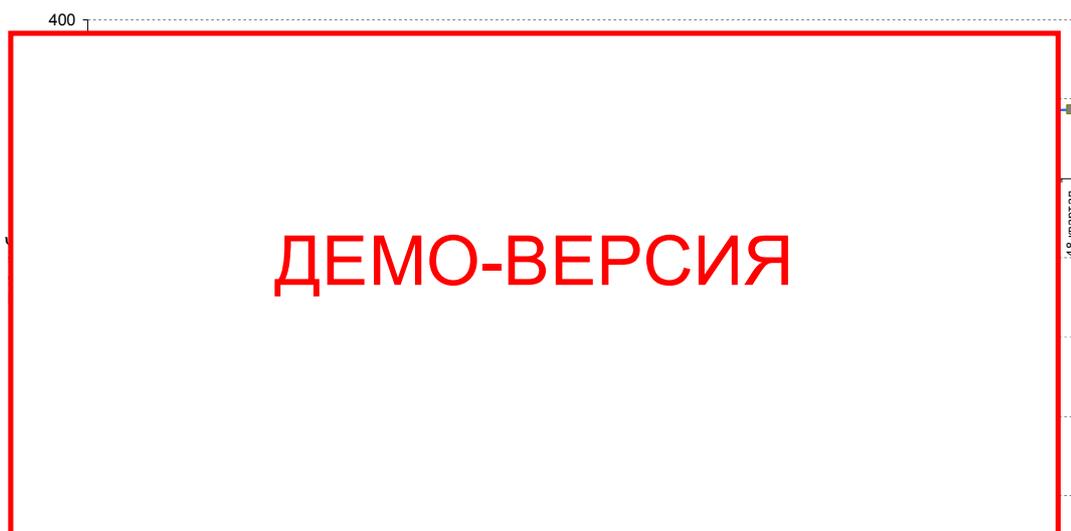


Диаграмма 3. График чистой прибыли

Основные показатели в ходе реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 18. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка	***	***	***	***
Текущие затраты	***	***	***	***
Прибыль от операционной деятельности	***	***	***	***
Прочие доходы	***	***	***	***
Прочие расходы	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения	***	***	***	***
Налог на финансовый результат	***	***	***	***
Чистая прибыль	***	***	***	***
Маржинальная прибыль	***	***	***	***
Рентабельность по чистой прибыли	***	***	***	***
Средняя торговая наценка	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA)	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT)	***	***	***	***

Таким образом, чистая прибыль на четвертый год проекта составит *** тыс. рублей в год или *** тыс. рублей в месяц в среднем. Рентабельность по выручке составит ***%.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Латвии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.