



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ЛИНЗ (с финансовой моделью)



МОСКВА 2013

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана интернет-магазина линз проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel.

Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели.

Сервис, используемый в модели, настолько прост и удобен, что позволяет любому человеку без финансового образования успешно провести расчеты под собственный проект.

Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

Благодаря гибкости финансовой модели, возможна адаптация данного бизнес-плана под новый проект в любом регионе России.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для открытия интернет-магазина линз;
- обоснование экономической эффективности открытия интернет-магазина линз;
- разработка поэтапного плана создания и развития интернет-магазина линз.
- продажа линз для глаз через интернет и несколько вендинговых автоматов.

Описание проекта:

Ключевой особенностью проекта является выгодное расположение вендинговых автоматов в торговых центрах и низкие постоянные издержки интернет-магазина. В то же время линзы являются товаром ежедневного использования, а потому база постоянных клиентов обеспечена.

Статьи дохода:

- Простые линзы;
- Цветные линзы.

Основные параметры проекта:

Доставка заказа на дом;

Режим работы - круглосуточно;

Средние чеки (цены):

- Простые линзы – *** тыс. руб.;
- Цветные линзы – *** тыс. руб.;

Таблица. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.

Инвестиции	Стоимость, тыс.руб.	1 кв.	2 кв.	3 кв.
Оборудование				
Товарные позиции для линзоматов				
Программа учета 1С				
Реклама в лифтбоардах				
Реклама на http://izhlife.ru/promo.html				
Доработка сайта				
Оборотные средства				
Итого:				
Инвестиции накопленным итогом:				

Таблица. Параметры текущих затрат проекта

статья текущих затрат	значение	единица измерения
Постоянные расходы		
Аренда (для установки линзоматов)		тыс.руб. в квартал
Продвижение SEO и соцсети.		тыс.руб. в квартал
Аренда пункта выдачи товара		тыс.руб. в квартал
Оплата телефона		тыс.руб. в квартал
Переменные расходы		
Простые линзы		тыс. руб. (***% от цены)
Цветные линзы		тыс. руб. (***% от цены)

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений – **680 тыс. руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн.руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн.руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **1,24 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн.руб. / квартал

Выдержки из исследования:

Контактные линзы сегодня завоевывают большую популярность и составляют серьезную конкуренцию линзам для очков. В 2004-2008 гг. уровень продаж контактных линз не просто увеличивался, но темпами, значительно превышающими темпы роста продаж линз для очков. Так, за указанный период, объем продаж контактных линз вырос с *** до *** млрд. долларов, что составляет прирост в размере ***%. Прирост объема продаж линз для очков составил всего ***%.

Одной из наиболее популярных традиционных категорий контактных линз являются жесткие газопроницаемые линзы, в отношении которых в последнее время отмечается серьезное улучшение качества продукции за счет использования новых технологий, что обуславливает рост дохода от продажи ГПЛ в 2008-2012 гг. Максимальный доход от продаж отмечался в 2010 г. (***млн. долл.). Несмотря на некоторое снижение дохода в 2011 г., доход в 1 кв. 2012 г. составил ***млн. долл., что свидетельствует о потенциальном увеличении данного показателя в дальнейшем.

Импорт контактных линз, в связи с большой популярностью данной продукции, имеет положительную динамику. За период с 2007 по 2013 г. максимальные темпы роста объема импорта отмечались в 2008 г. (***%), за которым в следующем году последовал резкий спад на ***п.п. Следующее серьезное увеличение импорта произошло в 2012 г. (+***п.п. к предыдущему году). По оценочным данным 2013 г., ожидаемые темпы роста сократятся на *** п.п. и объем импорта составит ***т., что почти в ***раза превысит показатель 2007 г.

Безусловным лидером по объему импортируемых контактных линз до 2010 г. являлись США, объем импорта которых резко сократился до ***т. в 2009 г. и затем до ***т. в 2010 г., что позволило Ирландии, ежегодно увеличивающей объем импортируемых линз, выйти на первое место. На 2012 г. и первое полугодие 2013 г. импорт Ирландии составил ***тыс. т. и ***т. соответственно, что почти в три раза превышает уровень импорта США.

Объем российского рынка электронной коммерции по итогам 2012 г. достиг, по данным компании «PricewaterhouseCoopers» (PwC), \$***млрд (***млрд рублей), по оценке же «Morgan Stanly» – \$*** млрд. Общие объемы продаж сравнимы с показателями Бразилии и Индии, но существенно отстают от США и Евросоюза.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Привлекательность проекта
- 1.4. Стоимость реализации проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция проекта
- 3.2. Спектр Услуг
- 3.3. Разрешительные документы

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Объект исследования
- 4.2. Рынок контактных линз
 - Мировой рынок контактных линз*
 - Российское производство контактных линз и линз для очков*
 - Импорт контактных линз*
- 4.3. Рынок онлайн торговли
- 4.4. Вендинговые автоматы
 - Мировой рынок*
 - Российский рынок*
- 4.5. Государственное регулирование
- 4.6. Тенденции на рынках контактных линз и вендинговых автоматов
- 4.7. Потребительские предпочтения на рынках контактных линз и вендинговых автоматов
 - Контактные линзы*
 - Вендинговые автоматы*

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности сотрудников

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 6.1. Продвижение интернет сайта
- 6.2. Продвижение вендинговых автоматов
- 6.3. Политика распределения вендинговых автоматов
- 6.4. Ценовая стратегия

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 7.1. Расположение объекта
- 7.2. Оборудование для проекта
- 7.3. Объемы предоставляемых услуг

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 8.1. Первоначальные вложения в проект
 - Динамика инвестиционных вложений*
 - Направления инвестиционных вложений*
- 8.2. Доходы проекта
- 8.3. Расходы проекта
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.2. Анализ чувствительности проекта
- 10.3. Точка безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Объем продаж контактных линз и линз для очков в 2004-2008 гг., млрд. долл.

График 2. Доход от продажи ГПЛ линз в 2008-1 кв. 2013 гг., млн. долл.

График 3. Динамика российского производства контактных линз, линз для очков из различных материалов в 2009-2013* гг., тыс. шт.

График 4. Динамика импорта контактных линз в 2007-2013* гг., т

График 5. Динамика импорта контактных линз в 2007-2013* гг., тыс. долл.

График 6. Динамика загрузки проекта, %

График 7. Динамика инвестиционных вложений в проект, тыс. руб.

График 8. Динамика выручки, тыс. руб.

График 9. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения, тыс. руб.

График 10. Динамика чистой прибыли, тыс. руб.

График 11. Движение денежных потоков, тыс. руб.

График 12. Остаток денежных средств на счету, тыс. руб.

График 13. Чистый доход (NCF) проекта, тыс. руб.

График 14. Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.

График 15. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 16. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 17. Влияние уровня цен на PV, % от уровня цен

График 18. Влияние уровня цен на DPV, % от уровня цен

График 19. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 20. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 21. Точка безубыточности, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Структура продаж товаров через вендинговые автоматы в мире в 2012 году, %

Диаграмма 2. Структура ФОТ по видам персонала магазина, %

Диаграмма 3. Структура инвестиционных вложений в проект, %

Диаграмма 4. Структура выручки по видам продукции, %

Диаграмма 5. Структура текущих расходов, %

Диаграмма 6. Структура себестоимости продукции, %

Диаграмма 7. Структура налоговых выплат, %

Список таблиц:

Таблица 1. Объемы российского производства контактных линз и линз для очков из различных материалов по федеральным округам и регионам в 2009-август 2013 гг., тыс. шт.

Таблица 2. Объемы импорта контактных линз по странам происхождения в 2007-июль 2013 г., т

Таблица 3. Объемы импорта контактных линз по странам происхождения в 2007- июль 2013 г., тыс. долл.

Таблица 4. Персонал проекта, чел.

Таблица 5. Оборудование для проекта

Таблица 6. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.

Таблица 7. Динамика поступлений проекта, тыс. руб.

Таблица 8. Параметры текущих затрат проекта

Таблица 9. Налоговые выплаты по проекту, тыс. руб.

Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 11. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Таблица 12. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 13. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 14. Показатели эффективности проекта

Таблица 15. Расчет точки безубыточности проекта, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭУ им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «МАХИМ» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 645-97-22