

Бизнес план создания сайта (Интернет-магазина) по продаже мебельной фурнитуры, шпона и мебельного лака может состоять из следующих основных частей:

1. Титульный лист бизнес плана
2. Оглавление бизнес плана
3. Введение
4. Суть предлагаемого проекта
5. Досье предприятия
6. Продукты и услуги, предлагаемые предприятием
7. Производственная деятельность предприятия
8. Анализ отрасли или её сегмента
9. Объём продаж предприятия
10. Результаты маркетинговых исследований
11. Финансовые показатели предприятия
12. Перспективы и планы развития предприятия
13. Лицензии, патентные и иные права
14. Степень риска
15. Заключение
16. Список основных сайтов-конкурентов

- **1. Титульный лист (пример)**

Должность _____	"Утверждаю"
(печать)	Фамилия И.О.
	"__" "__" 200_г.

Создание Интернет-магазина фирмы
"Все для мебели"
по продаже мебельной фурнитуры, шпона и мебельного лака

Бизнес план
на 2009г.

Мебельщиков Н.Н.
Директор

Россия, Москва

Адрес

(дата)

• 2. Оглавление бизнес плана (пример)

Введение	стр.2
Суть предлагаемого проекта	стр.3-4
Досье предприятия	стр.5-6
Продукты и услуги, предлагаемые предприятием	стр.7-11
Производственная деятельность предприятия	стр.12
Анализ отрасли или её сегмента	стр.13-14
Объём продаж предприятия	стр.15
Результаты маркетинговых исследований	стр.16-17
Финансовые показатели предприятия	стр.18-20
Перспективы и планы развития предприятия	стр.21
Лицензии, патентные и иные права	стр.22
Степень риска	стр.23
Заключение	стр.24
Список основных сайтов-конкурентов	стр.25

• 3. Введение

Фирма ООО "Всё для мебели" (далее - фирма) создана в январе 2002г. и специализируется на оптовой и мелкооптовой продаже мебельной фурнитуры, шпона и мебельного лака.

За время работы фирмы постоянными клиентами стали многочисленные юридические лица и ПБОЮЛ.

На данный момент у фирмы имеется офис, являющийся собственностью фирмы, и склад - выставка на севере Москве.

В настоящее время у фирмы есть сайт, но эффективность его работы неудовлетворительная.

Основные задачи, которые стоят перед нашей фирмой:

1. Увеличение прибыли.
2. Установление партнёрских отношений с корпоративными клиентами.
3. Снижение накладных расходов на рекламу.
4. Расширение региона сбыта наших товаров.
5. Создание дилерской сети в регионах.
6. Адаптация хозяйственной деятельности и системы управления предприятием к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям и к изменениям на данном сегменте рынка.

Наиболее эффективный и дешёвый способ их решения - создание корпоративного сайта по оптовой и мелкооптовой продаже мебельной фурнитуры, шпона и мебельного лака.

Для создания корпоративного сайта необходим объём финансирования в размере **\$400 000**. Далее - сайт.

Из них:

1. Подготовка контента Интернет-магазина (текст сайта, таблицы и графика сайта) - \$25 000.
2. Разработка и отладка собственно сайта - \$150 000.
3. Подготовка рекламных материалов для передачи корпоративным клиентам

- в печатном и электронном виде - 15 000 \$.
4. Раскрутка (реклама) сайта в Интернете - \$150 000.
 5. Сопровождение, поддержка и обновление сайта в течение года **веб-студией** - \$50 000.
 6. Дополнительные организационно-технические расходы предприятия (обновление компьютерного парка, приобретение новой оргтехники, затраты на оплату хостинга, выделенной линии, обучение персонала и т.п.) - \$10 000.

Обеспечение кредита: офис фирмы и гарантии поручителей.

Предполагаемая прибыль в течение года от данного проекта ожидается в размере не менее 250%. Т.е. каждый рубль, вложенный в создание сайта и его поддержку, должен принести в течение года не менее 2,5 руб. прибыли.

Кредит может быть взят нашей фирмой под банковский процент, не превышающий ___ % годовых.

Кредит может быть погашен нашей фирмой в течение шести месяцев со дня его получения.

• **4. Суть предлагаемого проекта**

Суть проекта - создание сайта по оптовой и мелкооптовой продаже мебельной фурнитуры, шпона и мебельного лака.

Разработчик сайта: профессиональная **студия веб-дизайна**, специализирующаяся на создании сайтов для бизнеса.

Объём сайта - около **1000** html страниц. На сайте будет представлено около 1600 основных товаров, предлагаемых нашей фирмой, большое количество справочной информации. Посетителю предоставляется возможность задать вопрос с использованием сайта, узнать о новых товарах, а также подписаться на рассылку "Все для мебельщика".

Ориентировочный срок создания сайта - 9 недель.

Ожидаемое количество посетителей сайта в месяц - не менее 40 000 человек.

Средняя сумма сделки - не менее 10 000 рублей. Средняя торговая наценка - 30%.

Ожидаемое количество сделок за месяц 1000.

Объём валовой прибыли в месяц, без учета налогов и накладных расходов, не связанных с сайтом, - не менее 3 000 000 рублей.

• **5. Досье предприятия**

Подробная информация для кредитного учреждения или инвестора о фирме: дата регистрации, размер уставного капитала, сведения об учредителях и т.д.

Данный раздел может быть исключён в случае, когда бизнес план на создание сайта - внутренний документ фирмы.

• **6. Продукты и услуги, предлагаемые предприятием**

В основу может быть положен прайс-лист фирмы.

• **7. Производственная деятельность предприятия**

- **8. Анализ отрасли или её сегмента**
- **9. Объём продаж предприятия**
- **10. Результаты маркетинговых исследований**

Подробная информация, которая предоставляется для кредитного учреждения или инвестора.

- **11. Финансовые показатели предприятия**

За основу желательно взять официальные данные фирмы, которые нашли отражение в её годовых и квартальных балансах, сдаваемых в налоговую инспекцию.

- **12. Перспективы и планы развития предприятия**

Ведение бизнеса с использованием корпоративного сайта обеспечит увеличение прибыли и стабильности работы фирмы в целом.

- **13. Лицензии, патентные и иные права**

Товары, реализуемые нашей фирмой, свободны от каких-либо обязательств в части соблюдения и охраны авторских прав.

- **14. Степень риска**

Создание сайта для реализации товаров и услуг нашей фирмы относится к практически безрисковым видам инвестиций.

Какие-либо возможные изменения фактического адреса офиса или склада на эффективность работы сайта не повлияют

- **15. Заключение**

Инвестиции в создание сайта фирмы "Всё для мебели" в сумме **\$400 000** - надёжное вложение в развитие бизнеса фирмы.

Расчёт ожидаемой прибыли показывает, что кредит может быть погашен в течение шести месяцев.

Предполагаемая прибыль в течение года от данного проекта ожидается в размере не менее 250 %.

- **16. Список основных сайтов-конкурентов**

В данном разделе указываются сайты конкурентов, предлагающих аналогичные товары.

Интернет-маркетинг, проведенный веб-студией показывает, что известные сайты подобной тематики созданы с применением устаревших схемотехнических решений и за последние 2-3 года не подвергались редизайну. Серьёзной конкуренции создаваемому сайту составить не могут.

Комментарии

- Объём финансирования реализации данного бизнес-плана рассчитан, исходя из того, что в кратчайший срок, после загрузки разработанного бизнес-сайта в Интернет, он станет популярным среди сайтов аналогичной тематики.
- В каждом конкретном случае **состав затрат может быть пересчитан в сторону уменьшения или увеличения** с учётом конкретных товаров и

услуг, предлагаемых фирмой, их реальных объёмов, специфики конкретного вида бизнеса, финансовых возможностей самой фирмы и планируемых темпов её развития.

Рекомендации

по содержанию сайта (Интернет-магазина) по продаже мебельного лака, мебельной фурнитуры и мебельного шпона:

1. Месторасположение офиса склада-выставки (ближайшие станции метро, наземный городской транспорт, которым можно добраться, наличие парковки). Режим работы.
2. О постоянном ассортименте мебельной фурнитуры. Фотографии. Прайс-лист на фурнитуру.
3. Об имеющихся мебельных лаках, рекламно-справочные данные (назначение, способы нанесения, время высыхания каждого слоя, влагостойкость, экологичность, расфасовка и т.п.). Прайс-лист на продаваемые мебельный лаки. Фотографии банок с лаком.
4. Информация об имеющемся мебельном шпоне, рекламно-справочные сведения о каждом из имеющихся типов шпона, способах его крепления к деревянной поверхности (клеевой, термический и т.д.). Геометрические размеры листов шпона, его упаковка (количество квадратных метров в пачке, её габариты, вес). Прайс-лист на продаваемый шпон. Фотографии образцов шпона.
5. Информация о наличии сопутствующих материалов (клеи, мебельные кисти, валики, растворители и т.п.) и их упаковке. Прайс-лист на сопутствующие материалы.
6. Рекомендации по выбору мебельной фурнитуры, мебельного лака и мебельного шпона в зависимости от их назначения и выполняемых работ.
7. Действующие правила и иные документы, регламентирующие порядок продажи мебельного лака, мебельной фурнитуры и мебельного шпона, их возврата или обмена.
8. Сведения о гарантийных обязательствах на предлагаемые товары.
9. Фотографии, позволяющие посетителю сайта детально предлагаемые товары. Чем подробнее и детальнее на сайте будет приведено описание предлагаемого товара, тем больше вероятность его приобретения посетителем сайта.
10. Имеются ли в наличии различные цвета или оттенки одного и того же товара.
11. Способ упаковки (пачка, ящик и т.д.), вес (нетто и брутто), маркировка.
12. Сведения об экологической чистоте предлагаемых товаров, их влагостойкости, пожаростойкости и т.п.
13. Сведения об условиях и правилах хранения продаваемых товаров.
14. О скидках, предоставляемых постоянным клиентам.
15. Возможность поставки оплаченного товара транспортом фирмы и расценки на данную услугу.
16. Принимает ли фирма в оплату кредитные карточки. Если да, то, какие.
17. Возможна ли поставка товаров для корпоративных клиентов в рассрочку. Если да, то, на каких условиях.
18. Возможность комплексного обслуживания корпоративных клиентов на долгосрочной основе.
19. Как регулируются спорные вопросы.
20. Информация для дилеров (образец договора, общие условия совместной работы, способы доставки товара, контактные телефоны).
21. Информация для возможных поставщиков: свои потребности в конкретных товарах с указанием количества, сроков, каких-либо условий и т.п.
22. Вакансии и предъявляемые требования.
23. Любая иная информация, которая выгодно подчёркивает достоинства фирмы, предлагаемых товаров и услуг: награды, дипломы, положительные

отзывы о продаваемых товарах и о фирме со стороны известных клиентов
(мебельные фабрики, мастерские по ремонту мебели и т.п.).