



БИЗНЕС-ПЛАН пункта выдачи заказов Wildberries

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА.....	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	6
3.1. Общее описание рынка	6
3.2. Swot-анализ	6
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	8
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	9
5.1. Описание местоположения	9
5.2. График реализации проекта по периодам.....	9
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	10
6.1. Инвестиционные затраты	10
6.2. Операционные затраты проекта.....	10
6.3. Затраты на оплату труда	11
6.4. Объем реализации продукции	12
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	13
7.1. Налогообложение.....	13
7.2. Прогноз о доходах и расходах	13
7.3. Показатели экономической эффективности.....	15
8. АНАЛИЗ РИСКОВ.....	16

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для **открытия пункта выдачи заказов «Wildberries»** и содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванова Ирина Ивановна

Местоположение ПВЗ: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Цель проекта: получение максимальной прибыли за счет работы ПВЗ «Wildberries».

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента покупателей;

на 2 этапе:

- увеличение объемов выдачи заказов.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получение прибыли инициатором проекта;
- создание дополнительного рабочего места за счёт привлечения наёмного работника;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: открытие новых пунктов выдачи заказов и создание новых рабочих мест.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как в г. Город конкуренты имеются, но потенциальных потребителей достаточно.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;

- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет социального контракта в размере **350 000 рублей**.

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 9 мес.;
- рентабельность инвестиций – 138,9 %;
- чистая прибыль проекта - 485895 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 2;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановой Ириной Ивановной планируется ведение деятельности по **выдаче заказов интернет-магазина WILDBERRIES**.

Работа с WILDBERRIES имеет следующие преимущества:

1. Тренд на покупки в онлайн;
2. Низкие ставки по депозитам;
3. Бренд №1 по узнаваемости в Ecommerce;
4. Легко масштабироваться;
5. Нет стартовых взносов — просто нужно найти помещение;
6. Можно работать с другими логистическими операторами и получать дополнительный доход.



В настоящее время схема работы пунктов выдачи заказов оптимизирована по максимуму. Покупатель на сайте или мобильном приложении WILDBERRIES совершает покупку и выбирает ближайший к его дому ПВЗ WILDBERRIES.

Менеджер WILDBERRIES получает задачу найти товар и передать его в логистический центр для отправки покупателю. Экспедитор привозит товар и выгружает его сам на ПВЗ.

Сотрудники пункта выдачи отмечают на приходе товар и подписывают документы. По приемке товара на складе ПВЗ отмечает в программе подтверждение получения и покупателю приходит SMS о доставке товара в ПВЗ. Для получения товара покупателю достаточно показать QR код и забрать свой товар.

За выдачу заказов WILDBERRIES установил вознаграждение от объема выданных заказов – 7%.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1 Общее описание рынка

Согласно, проведённого анализа в г. Город имеется 6 пунктов выдачи заказов Wildberries, 3 из которых находятся в непосредственной близости от предполагаемого места открытия ПВЗ инициатора проекта.

Анализ непосредственных конкурентов приведен ниже.

Конкуренты	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции услуг
ПВЗ Wildberries, ул.Улица, д. 2	Известность на рынке, оснащение, удобное расположение	Не имеется	Услуги по выдаче заказов интернет - магазина «WILDBERRIES»
ПВЗ Wildberries, ул.Улица, д. 3	Известность на рынке, оснащение, удобное расположение	Отсутствие сотрудников на рабочем месте, нарушение сроков выдачи заказов, товар в свободном доступе (отзывы 2ГИС)	Услуги по выдаче заказов интернет - магазина «WILDBERRIES»
ПВЗ Wildberries, ул.Улица, д. 4	Известность на рынке, оснащение, удобное расположение	График работы не соблюдается, нет парковки (отзывы 2ГИС)	Услуги по выдаче заказов интернет - магазина «WILDBERRIES»

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - средний уровень конкуренции на рынке; - удобное местоположение ПВЗ; - индивидуальный подход к клиентам. 	<ul style="list-style-type: none"> - низкая информированность потенциальных потребителей об новом ПВЗ; - незначительный опыт в маркетинговом

	продвижении бизнеса; - отсутствие деловой репутации.
Возможности	Угрозы
- повышение объёма рынка Интернет-торговли; - расширение бизнеса и открытие дополнительных ПВЗ в перспективе.	- снижение покупательской способности, а, следовательно, объёма заказов; - возможное введение норм по ведению данного бизнеса.

Все ПВЗ работают в равных условиях, так как WILDBERRIES установил единый процент от объема выданных заказов – 7%. Инициатор проекта будет пытаться выгодно отличаться от конкурентов более высоким сервисом и удобным местоположением пункта выдачи.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Для успешности работы ПВЗ инициатору проекта необходимо обзавестись постоянными клиентами, что позволит стабильно загрузить себя работой. Сформировать собственную клиентскую базу в данном бизнесе помогут выгодное местоположение пункта выдачи заказов, высокий уровень сервиса и организация грамотной рекламной кампании.

Основным каналом продвижения станет реклама в местных группах социальных сетей.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

1. Усилить рекламную компанию. Это привлечёт внимание клиентов и увеличит вероятность того, что их выбор остановится именно на ПВЗ инициатора.
2. Совершенствовать уровень сервиса. Установить гибкое время работы и индивидуальный подход к каждому клиенту, чтобы выглядеть привлекательнее конкурентов.

Уже в первый год реализации проекта инициатор проекта вполне может занять 15% рынка выдачи заказов Интернет-магазина WILDBERRIES г. Город.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения

Местоположение пункта выдачи заказов удобно для жителей города, в особенности



для проживающих в Центральном районе, разместить его планируется по адресу г. Город, ул. Улица, д. 1.

ПВЗ будет открыт на первом этаже многоквартирного дома рядом в Торговом центром «Галактика» в 2 минутах ходьбы от него находится остановка общественного транспорта.

Помещение площадью 27 м² будет взято в аренду, договор составлен на 12 месяцев. Состояние арендуемого помещения хорошее, ремонт не требуется.

При правильно организованной рекламной кампании есть возможность охватить практически всех жителей района.

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Аренда помещения, закупка, доставка и монтаж оборудования и расходных материалов	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение операционной деятельности	v	v	v	v

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности планируется осуществить следующие первоначальные вложения.

№ п/п	Наименование	Цена за ед.	Кол-во, шт.	Сумма, руб.
1	Ноутбук	100000	1	100000
2	Сканер штрих-кода	30000	1	30000
3	Видео наблюдени	30000	1	30000
4	Ресепшн	40000	1	40000
5	Примерочная	20000	1	20000
6	Зеркало	10000	1	10000
7	Пуф	2000	2	4000
8	Стеллаж	7000	3	21000
9	Тумба	3000	1	3000
10	Коврик	1000	1	1000
11	Урна	1000	1	1000
12	Стул	10000	2	20000
13	Подключение интернета	10000	1	10000
14	Установка электронного замка	20000	1	20000
15	МФУ	20000	1	20000
16	Стол	10000	1	10000
17	Диван	10000	1	10000
	Итого			350000

6.2. Операционные затраты проекта

В рамках проекта планируются следующие ежемесячные операционные расходы:

№ п/п	Статья затрат	Сумма в месяц, руб.
1	Канцтовары	500
2	Связь и Интернет	1500
3	Реклама	1000

4	Аренда помещения	30000
	Итого	33000

6.3. Затраты на оплату труда

Для работы ПВЗ планируется нанять 1 работника.

Затраты на оплату труда в рамках проекта приведены ниже.

Должность	Количество штатных единиц	Должностной оклад, руб.	Итого затрат на оплату труда в месяц, руб.
Менеджер	1	30000	30000
Итого затрат в год на оплату труда			360000
Страховые взносы с оплаты труда 30%			108000
Итого затрат в год			468000
Итого затрат в месяц			39000

Страховые взносы за себя будут уплачиваться предпринимателем (статья 430 НК РФ) в 2024 году следующим образом:

А) в фиксированном размере, если доход не превышает 300000 рублей в год (уплачивается даже при отсутствии дохода), в размере 49500 рублей, (срок уплаты не позднее 31 декабря текущего года)

Б) в дополнительном размере с дохода, превышающего 300000 рублей в год – 1% (срок уплаты не позднее 1 апреля следующего года).

При доходе 1501500 рублей сумма страховых взносов на ИП будет составлять:
61515 $(49500 + (1501500 - 300000) * 1\%)$ рублей.

6.4. Объем реализации продукции

Объёмы сбыта в натуральном выражении приведен ниже.

Наименование	Месяцы												Итого	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Количество выданных заказов (шт)	1700	1750	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21450
Итого:	1700	1750	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21450

В расчет выручки принимается средний чек выдаваемых заказов на уровне 1000 рублей.

Размер выручки пункта выдачи заказов приведен ниже.

Наименование	Месяцы												Итого, руб.	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Сумма выданных заказов в руб.	1700000	1750000	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000	21450000
7% от суммы выданных заказов в руб.	119000	122500	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	1501500
Итого:	119000	122500	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	1501500

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Налогообложение

Организационно правовая форма – индивидуальный предприниматель.

Вид налогообложения: упрощенная система налогообложения. Налогооблагаемая база – доход. Ставка налога -6%.

При доходе в год 1501500 рублей размер налога будет составлять 90090 рублей ($1501500 \times 6\%$).




7.2. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

Прогноз (отчет) о доходах и расходах за первый год реализации проекта представлен ниже.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Наименование	Период времени (месяц)												Итого за год	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12
ДОХОДЫ														
Финансовая помощь от СЗН	350000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	350000
Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выручка от деятельности	0	119000	122500	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	1501500
Суммарные доходы	350000	119000	122500	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	1851500
РАСХОДЫ														
Оборудование, расходные материалы за счет средств соцконтракта	350000													350000
Реклама	0	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Связь	0	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
Расходные материалы	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Аренда	0	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	360000
Заработная плата с ФОТ	0	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	39000	468000
Налог УСН 6%	0	7140	7350	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	7560	90090
Пенсионные отчисления ИП	0	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	5126,25	61515
Суммарные расходы	350000	84266,25	84476,25	84686,25	84686,25	84686,25	84686,25	84686,25	84686,25	84686,25	84686,25	84686,25	84686,25	1365605
Чистая прибыль	0	34733,75	38023,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	485895
Денежные средства на конец периода	0	34733,75	72757,5	114071,25	155385	196698,75	238 012,5	279 326,25	320640	361953,75	403267,5	444581,25	485895	

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

7.3. Показатели экономической эффективности

Расчет рентабельности услуг приведен ниже.

Показатели	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого
Выручка от оказания услуг, руб.	119000	122500	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	126000	1501500
Чистая прибыль, руб.	34733,75	38023,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	41313,75	485895
Уровень рентабельности, %	29,2	31,1	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,8	32,4

Рентабельность инвестиций: $(485895/350000)*100\% = 138,9\%$.

Срок окупаемости:

Алгоритм расчета срока окупаемости (PP) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Общая формула расчета показателя PP имеет вид: $PP = n$, при котором $P_k > IC$.

Расчёт срока окупаемости: $350000/485895 \times 12 = 8,6$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составит 9 месяцев.

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Срыв графика реализации проекта	
Рост налогов	Увеличение себестоимости услуг и рост их цены	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв работы, потеря заказчиков	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных заказчиков, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1

Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5
Снижение спроса	0,4	6,0	2,4

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок клиентам
Снижение спроса	Расширение рекламной кампании
Рост налогов	Оптимизация издержек
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание
Рост инфляции	Скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов