

СОДЕРЖАНИЕ:

	стр.		стр.		стр.	КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ
РЕЗЮМЕ		ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА		ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН		
Описание проекта	3	Концепция	9	Операционные расходы	13	
Финансовые показатели	4	Ассортимент	10			
АНАЛИЗ РЫНКА		МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН		ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН		
Общая ситуация	5	Преимущества	11	Инвестиции	14	
Монетизация проекта	6	Риски	12	Интегральные показатели	15	
Пользователи проекта	7					
Конкуренты	8					
ПРИЛОЖЕНИЯ						
БДДС	16					
Бюджет доходов и расходов	18					
Сводный бюджет по проекту	20					

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА. Описание проекта



Любой современный бизнес не может обойтись без присутствия онлайн и неважно, что это: простая доска объявлений, торговая площадка или полноценный интернет магазин. Интернет-продажи сегодня стали во многом ключевым элементом.

Как не затеряться на таком огромном рынке? Как грамотно рассказать о своих услугах?

Сегодня мы однозначно можем сказать: решение есть и представляем проект торговой площадки-агрегатора **КупиТут**

Цель проекта

Создание и продвижение площадки-агрегатора **КупиТут** (www.kuputyt.ru)

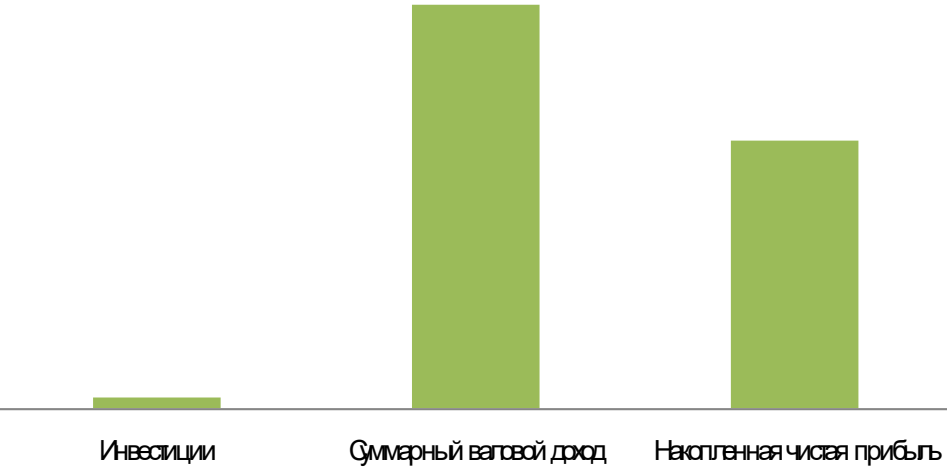
Площадка позволит размещать товары от своего имени, а так же товары напрямую от производителей и товары от физических лиц, что даст возможность объединить производителя и потребителя без посредников.

Уникальность проекта

Мы продвигаем свою площадку через традиционные каналы продаж e-commerce (контекстная реклама, SEO), а так же через систему «сарафанного радио».

Агрегатор – электронная торговая площадка, обеспечивающая проведение закупок «в один приём». Агрегатор рационализирует снабжение благодаря использованию большого числа каталогов, ориентированных по группам покупателей. Модель агрегатора поддерживает процесс закупок вплоть до заключения договоров поставки с различными продавцами и обеспечивает покупателя информацией о состоянии поставки.

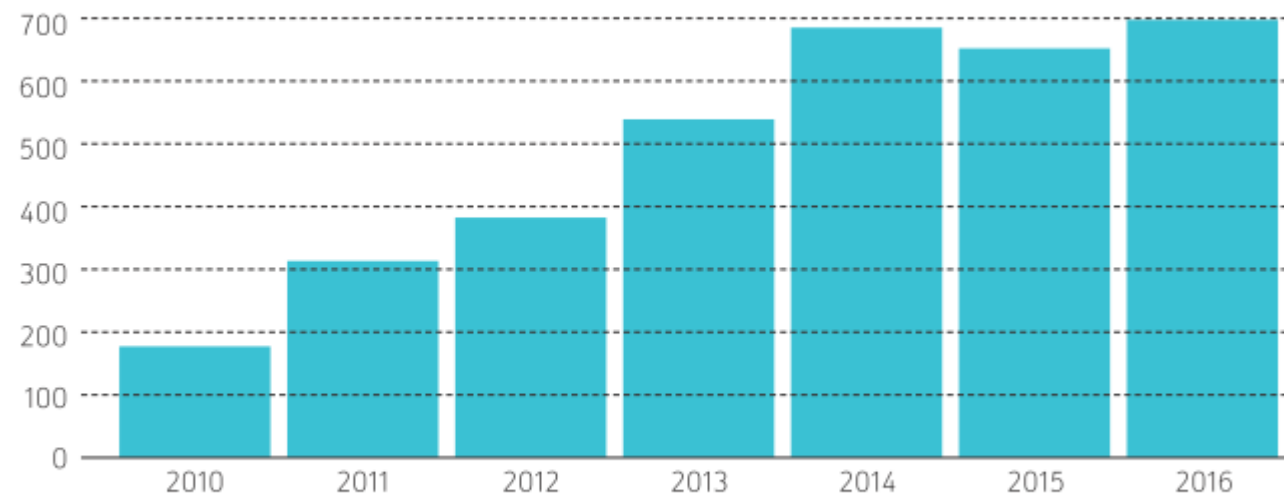
РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА. Финансовые показатели проекта



АНАЛИЗ РЫНКА. Общая ситуация рынка e-commerce

- ❑ Рынок интернет-торговли в России до недавнего момента стремительно рос: в 2010–2014 годах среднегодовые темпы роста оборота (CAGR) достигали 40% (оценка J'son & Partners Consulting).
- ❑ Общий объем по итогам 2014 года превысил 683 млрд руб. С учетом новых экономических реалий ожидается, что в 2014–2018 годах CAGR составит 8,9%.
- ❑ Всего на рынке присутствует более 40 тыс. интернет-магазинов/
- ❑ Восстановление рынка ожидается к 2016 году, а в 2017-м рост рынка предположительно превысит 20%.
- ❑ Самыми высококонкурентным считаются сегменты «Бытовая техника и электроника», «Одежда и обувь», «Доставка блюд». Отмечается также рост доли продаж электронных книг.

ОБЪЕМ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РФ, МЛРД РУБ.



Источник: J'son & Partners Consulting

Среди основных трендов российского сегмента аналитики выделяют доминирование мультиканальной стратегии сбыта, когда традиционные офлайн-форматы развиваются наряду с онлайн-торговлей. Большинство игроков склоняются к тому, что это наиболее выигрышная стратегия.

АНАЛИЗ РЫНКА. Монетизация проекта

Продажа собственной продукции

Регистрация участников

Комиссия за использование платежной системы

Комиссия за продажу товаров партнеров

АНАЛИЗ РЫНКА. Пользователи проекта

Рост количества пользователей за 3 года

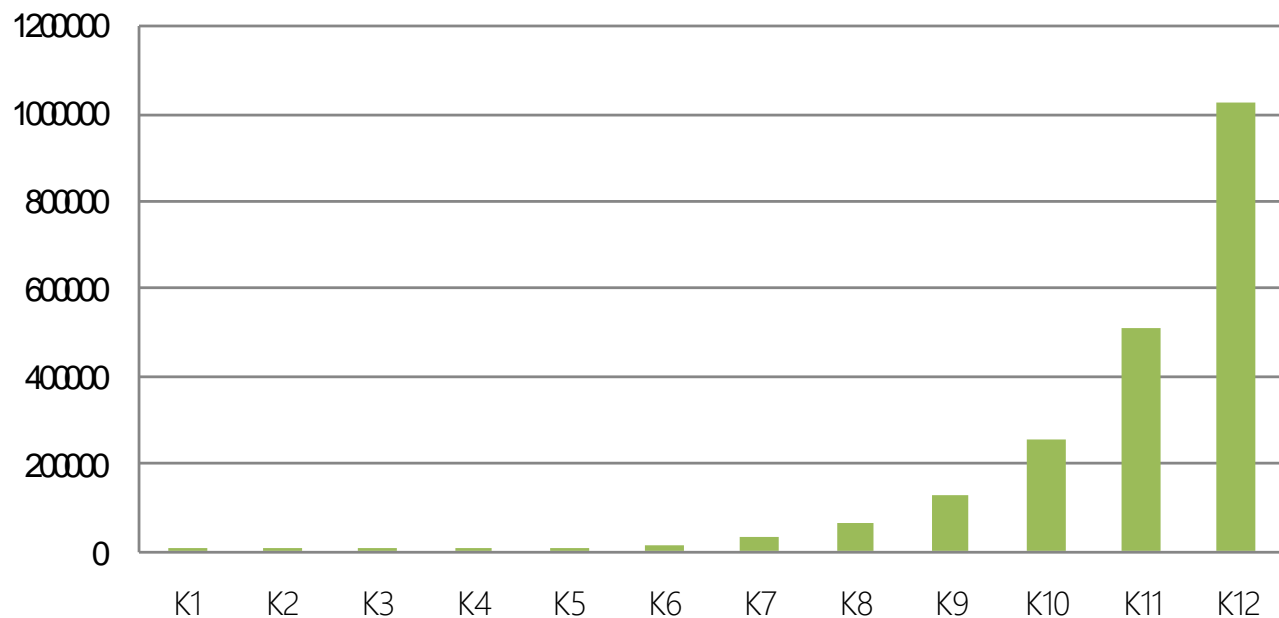
+200%
каждый
квартал

Расходы на продвижение и рекламу в месяц, руб.

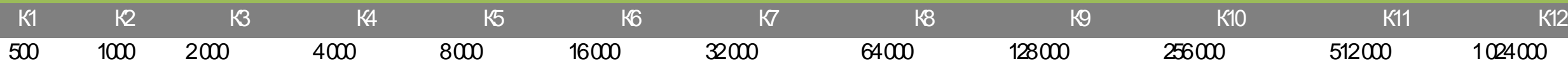
Канал продвижения	Сумма
Контекстная реклама	300 000,0
Оффлайн реклама	200 000,0

Итого 500 000

Динамика количества участников сервиса, человек



Количество зарегистрированных пользователей, человек



АНАЛИЗ РЫНКА. Конкурененты

Alibaba

Китай

Капитализация - \$167
млрд.

eBay США

Капитализация - \$28
млрд.

AMWAY

США

Капитализация - \$60
млрд.

ОЗОН

Россия

Капитализация - \$630
млн.

Юлмарт

Россия

Капитализация -
\$1,2млрд.

АВИТО

Россия

Капитализация - \$1 млрд.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА. Концепция

На сайте размещаются товары от имени компании (аналоги ozon.ru и ulmart.ru), а так же товары напрямую от производителя (аналог Алиэкспресс), а так же товары от физических лиц. Сервис объединяет производителя и потребителя. Без посредников. От продажи собственных товаров доход получается в виде наценки, в остальном % с продаж. Все расчеты осуществляются через собственную платежную систему (аналог Alipay).

Уникальность проекта: площадка продвигается через традиционные каналы продаж (контекстная реклама, SEO), а так же через систему сарафанного радио.

Пример: компания Амвэй только в России делает товарооборот близкий к 1 млрд.\$ (продажа бытовой химии и БАДов).

Проект объединяет 2 канала продаж на начальном этапе и затем работает только по принципу сарафанного радио. В торговую площадку встроена рекомендательная сеть, что помогает автоматически начислять деньги с покупок приглашенных.

Миссия компании:

Создать людям дополнительный доход и помогать воплощать их мечты. Зарегистрировав на сайте единожды человека, партнер будет пожизненно получать с его покупок прибыль. В дальнейшем предполагается эту платформу связать с сайтом объявлений (аналог Avito).

Регионы охвата: Россия, Казахстан, Белоруссия.



ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА. Ассортимент

Структура ассортимента



- | | | |
|--------------------|----------------------|--------------------------|
| ■ Авто | ■ Бижутерия | ■ Бытовая техника |
| ■ Галантерея | ■ Зоотовары | ■ Игрушки |
| ■ Интерьер | ■ Канцтовары | ■ Книги |
| ■ Кожгалантерея | ■ Косметика и парфюм | ■ Подарочная упаковка |
| ■ Посуда | ■ Праздники | ■ Продукты питания |
| ■ Сад и огород | ■ Спорт и отдых | ■ Строительство и ремонт |
| ■ Сувениры | ■ Творчество | ■ Текстиль |
| ■ Товары для детей | ■ Хозтовары | ■ Электротовары |

Компания активно продвигает инновационные товары и технологии, в следующих сферах:

- гаджеты,
- здоровье,
- экология, альтернативная энергетика,
- экономия топлива,
- водные ресурсы,
- IT-технологии.

**Объединяем сердца -
воплощаем мечты.**

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН. Конкурентные преимущества

Современные стандарты работы с клиентами и партнерами

Скорость и удобство работы на площадке

Обширная география рынка

Возможность для участников сервиса получения неограниченного дохода

Уникальная экологичная инновационная продукция

Участие в обучающих семинарах и мероприятиях компании, личностный рост и саморазвитие за с

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН. Риски

Риск не востребоваемости услуги

Наличие данного риска вызвано тем, что проект реализуется в конкурентной среде и не является уникальным в части предлагаемых товаров. В настоящее время спрос на предлагаемые товары достаточно высок, а с учетом того, что спрос растет значительными темпами, вероятность возникновения данного вида риска достаточно мала. Рекламные кампании и меры продвижения магазина также позволят нивелировать влияние данного риска.

Юридические и репутационные риски

Данные риски обусловлены возможным низким уровнем качества товаров, наличием в продаже некондиционных или бракованных товаров. Минимизировать данные риски можно путем качественного подбора и обучения персонала, организацией входного контроля товаров

Коммерческие риски

Данные риски минимизируются тщательной проработкой и исполнением ассортиментной и ценовой политики, грамотной организацией рекламных компаний и акций, оперативного мониторинга потребностей рынка, организацией качественного контроля операционных затрат и принятия своевременных мер по исправлению неблагоприятных ситуаций.

Риск отсутствия финансирования (недофинансирования) проекта

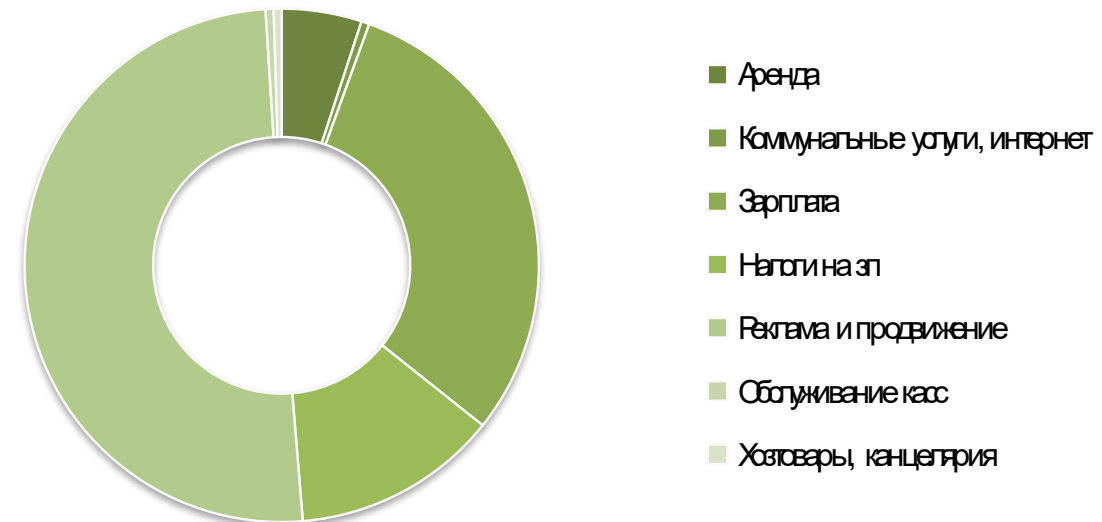
Этот риск является достаточно серьезным, так как отсутствие или недостаток финансирования по проекту на любой стадии его реализации может поставить под сомнение получение положительного результата. Уменьшить вероятность наступления данного риска можно проведением тщательного и комплексного финансового анализа проекта. Окупаемость проекта, достаточный объем средств, направляемый на возврат инвестиций, а также планируемый объем прибыли должны заинтересовать потенциальных инвесторов проекта

Технические и технологические риски

Данные риски возникают в случае использования сложного технологического оборудования и программного обеспечения, отказ которого может остановить или негативно повлиять на работу предприятия. Сведение к минимуму данных рисков обеспечено путем подбора надежного оборудования, заключение договоров с поставщиками на его обслуживание, тщательной подготовкой и обучением персонала, своевременным и качественным техническим и технологическим обслуживанием оборудования.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН. Расходы

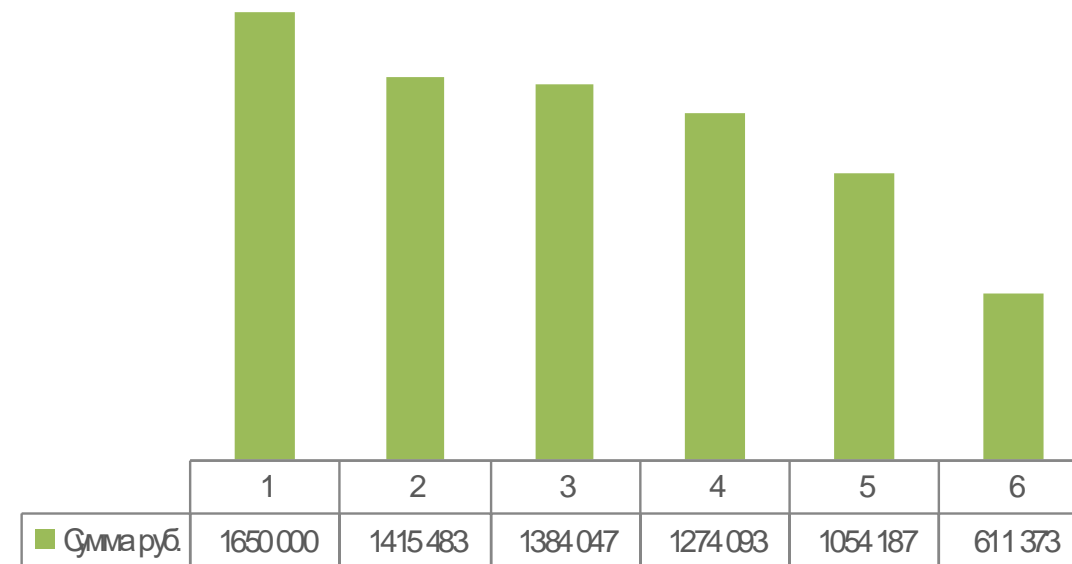
Структура расходов, %



При расчетах финансовых показателей проекта заложен рост операционных расходов на 50% через каждые 9 месяцев. Данный рост обусловлен развитием сервиса, ростом количества заказов, необходимостью расширения офиса и увеличения количества штатных работников, а так же ростом цен на услуги и зарплат работников

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН. Инвестиции

График финансирования проектов по кварталам



Предложение для инвесторов

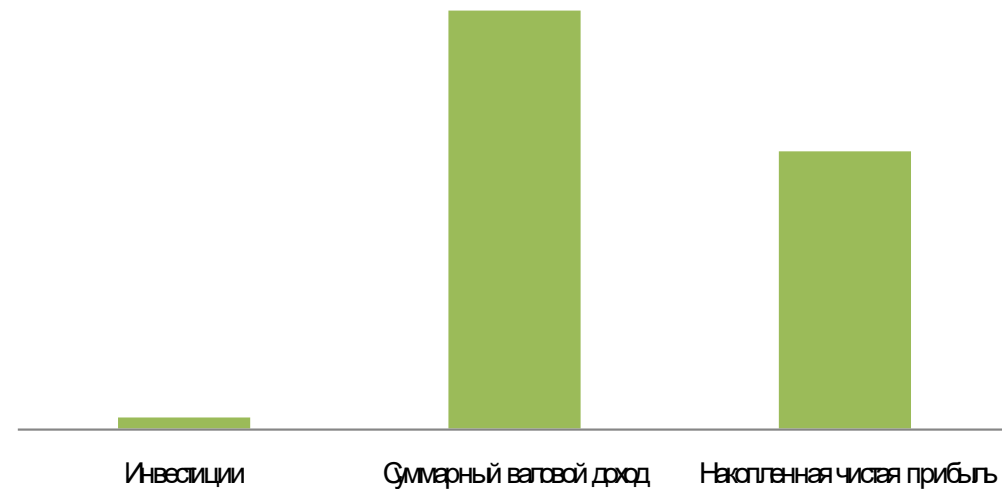
Общая сумма инвестиций в проект составляет ~ млн. рублей.

Вложение собственных средств инициатора проекта составило более млн. руб.

Порядка млн. руб. в течение двух лет планируется привлечь за счет внешних инвесторов.

После запуска и выхода на полную загрузку рыночная стоимость сервиса по предварительным оценкам составит около млн .руб. В качестве обеспечения инвестиций инвесторам предполагается выделить до долей (млн. руб.) в данном проекте. Таким образом, вложения вырастут в пять раз за три года.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН. Интегральные показатели



Показатели эффективности

Плановые уровни рентабельности соответствуют достижениям лидеров отрасли, показатели платежеспособности свидетельствуют о достаточной финансовой устойчивости проекта.

Период расчета интегральных показателей 3 года.

Комплексная оценка по интегральным показателям позволяет утверждать, что проект обладает высокой степенью инвестиционной привлекательности

ПРИЛОЖЕНИЯ. План движения денежных средств, К1-6

ПРИЛОЖЕНИЯ. План движения денежных средств, К7-12

ПРИЛОЖЕНИЯ. Бюджет доходов и расходов, К1-6

ПРИЛОЖЕНИЯ. Бюджет доходов и расходов, К7-12

ПРИЛОЖЕНИЯ. Сводный бюджет в целом по проекту