

УДК 338.28

БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ООО «СИГНАЛ ПЛЮС»

Максимова М.С., Луговнина С.М.

Аннотация: в статье рассмотрен бизнес-план по открытию для действующего магазина автозапчастей «Сигнал» интернет-магазина. Приведены основные этапы и финансовые показатели.

Ключевые слова: бизнес-план, интернет-магазин, автозапчасти.

Одним из факторов конкурентоспособности в условиях современной рыночной среды выступает инновационная активность компаний в выборе инструментов и способов продвижения продукции. Сегодня многие представители бизнеса отказываются от традиционных способов торговли, отдавая предпочтение все более популярным продажам через интернет.

Конкуренция в этой сфере растет, развитие способов ведения торговли постоянно совершенствуется, благодаря стремительному развитию информационных технологий.

По данным Территориального органа государственной статистики Республики Марий Эл за 2018 года, наблюдается тенденция увеличения количества легковых автомобилей на 4 %.

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», по итогам 5 месяцев 2019 года объем рынка легковых автомобилей с пробегом в России превысил 2 млн единиц. При этом средний возраст всех перепроданных за этот период машин составил 11,4 года. В зависимости от субъекта РФ данный показатель заметно отличается. Так, в 41 регионе он оказывается ниже, чем в целом по стране.

Объем вторичного рынка легковых автомобилей в Республике Марий Эл составляет 7,6 тыс. шт., средний возраст автомобилей 10,4 лет.

Возрастание спроса на автомобили повлекло в свою очередь увеличение количества магазинов, реализующих автозапчасти. В настоящее время предложение запчастей на российском рынке очень велико и при желании можно найти запчасти для автомобиля любой марки и модели и любого года выпуска. Можно сказать, что рынок автомобильных запчастей насыщен.

Основным мотивом покупки автомобильных запчастей является поломка автомобиля. Магазин автозапчастей «Сигнал» предлагает покупателям свыше 13 000 позиций.

Основными направлениями является:

1. автомобильные масла
2. автозапчасти для отечественных автомобилей
3. автозапчасти для иномарок.

Основным фактором, формирующим покупательские предпочтения и влияющие на их рыночное поведение, является быстрая доставка на заказ, возможность приобретать товар, не выходя из дома, бесплатная доставка, наличие автозапчастей в магазине.

Основная идея бизнес-плана- создание действующему магазину автозапчастей «Сигнал» регионального интернет-магазина по продаже автозапчастей. Основным видом деятельности будет интернет-торговля автомобильным запчастями с основного склада магазина.

Создание интернет-магазина постепенно переходит из категории возможностей для продвижения продукции или услуг предпринимателей в необходимое условие его конкурентного функционирования, позволит увеличить число продаж и привлечь новых потенциальных покупателей.

В городе Йошкар-Ола есть торговые организации, которые представляют аналогичную продукцию через интернет-магазин (Табл.1).

Таблица 1

Конкуренты

Наименование магазина	Ссылка на страницу	Основные характеристики
АвтоФарм	https://autofarm12.ru/	Компания «Автофарм» предлагает автозапчасти для иномарок различных марок, осуществляет продажу и доставку товаров по Йошкар-Оле и Республике Марий Эл, при заказе товаров на сумму от 2500 руб. — доставка бесплатно.
ПартнерАвто	https://партавто.рф	Автозапчасти для иномарок, имеют точки выдачи в городах Казань, Йошкар-Ола, Сыктывкар, а также осуществляют доставку деталей в магазины запчастей для иномарок в Чебоксарах, Кирове и Сыктывкаре, доставка платная, стоимость зависит от тарифа транспортной компании.
Пульс-Авто	http://puls-avto12.ru/	Автозапчасти для отечественных автомобилей г. Йошкар-Ола, получение автозапчастей в розничном магазине или выполняет доставку любого товара по г. Йошкар-Оле платной Службой доставки.

Рассмотрим рынок новой продукции в разрезе покупателей и конкурентов, а также оценим емкость данного рынка и определим тенденции его развития на ближайшую перспективу (Табл.2).

Таблица 2

Рынок магазина интернет-магазина автозапчастей «Сигнал»

Преимущество для покупателей	Преимущество перед конкурентами	Тенденции развития
Автозапчасти будут доступны для заказа для иномарок и отечественных автомобилей. Бесплатная доставка на территории города Йошкар-Ола.	Возможность покупателя приобретать автозапчасти в одном магазине. Бесплатная доставка Продвижение интернет-магазина в Instagram-привлечение новой аудитории скидками и специальными предложениями.	Увеличение прибыли, привлечение новых потенциальных покупателей

Таким образом, открытие интернет-магазина автозапчастей позволит увеличить прибыль и привлечь новых потенциальных покупателей.

Открытие интернет-магазина является эффективным способом увеличения объема продаж и прибыли.

Затраты по созданию интернет-магазина автозапчастей «Сигнал» (Табл.3).

Таблица 3

Затраты проекта

Наименование	Стоимость
Покупка домена и хостинга, руб.	3000
Разработка сайта, руб.	94000
Настройка ПО и оборудования, руб.	5600
Итого, руб.	102600

Чтобы открыть интернет-магазин по продаже автомобильных автозапчастей потребуется 102 600 руб.

Доставка покупки будет осуществляться двумя способами:

1. курьерская доставка
2. в розничном магазине.

Оплата будет производиться:

1. наличными средствами
2. банковскими картами.

Для бизнес-плана необходимо провести расчет себестоимости всего объема продаж (Табл.4).

Таблица 4

Расчет себестоимости всего объема продаж

Наименование продукта	Плановый период		
	2020	2021	2022
1. Материальные затраты в прямом исчислении, руб.	5076960	5280300	5489472
Автомобильные масла			
Объем реализации продукции	1500	1500	1500
Цена на продукцию, руб.	274	285	296
Выручка от реализации продукции, руб.	411000	427500	444000
Автозапчасти на отечественные автомобили			
Объем реализации продукции	6336	6336	6336
Цена на продукцию, руб.	290	302	314
Выручка от реализации продукции, руб.	1837440	1913472	1989504
Автозапчасти на иномарки			
Объем реализации продукции	5832	5832	5832
Цена на продукцию, руб.	485	504	524
Выручка от реализации продукции, руб.	2828520	2939328	3055968
2. Затраты на оплату труда (также в прямом исчислении), руб.	32 000	32 545	32 985
3. Отчисления на социальные нужды	1234	1284	1335
3. Прочие прямые затраты, руб.	0	0	0
4. Затраты по управлению и обслуживанию производства (косвенные), руб.	0	0	0
Всего, руб.	5 108 960	5 312 845	5 522 457

Рост себестоимости продаж связан с инфляционными ожиданиями, которые прогнозируются в размере 4% в 2020-2022 г.г.

Особые требования предъявляются к квалификации работников для работы на внешнем рынке. Сформируем фонд заработной платы работников (Табл.5).

Расчет фонда заработной платы

Должность	Количество человек	Заработная плата за месяц	Месячный ФЗП	Годовой ФЗП
Менеджер по продажам	2	16 000	32 000	384 000

Для привлечения персонала организации руководству целесообразно воспользоваться услугами государственного учреждения Центр занятости населения г. Йошкар-Олы, подать объявление о вакантных должностях в местные газеты («7 дней», «Pro Город Йошкар-Ола», «Из рук в руки»), обратиться в учебные заведения города Йошкар-Олы: МОСИ, МарГУ, ПГТУ. Также важно организовать и провести конкурсный отбор претендентов на вакантные должности ввиду достаточно сложной технологии организации продаж. Собеседования и объективные тесты - самые распространенные методы, используемые для окончательного выбора.

Показатели эффективности инвестиций рассчитываются путем определения дисконтированных потоков денежных средств (Табл.6).

Расчет ЧДД (NPV)

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Сальдо денежных средств, тыс. руб.	1 713 743	1 628 461	1 699 512
Накопленное сальдо денежных средств, тыс. руб.	1 713 743	3 342 204	5 041 717
Ставка дисконтирования, %	7,5	7,5	7,5
Коэффициент дисконтирования (Кд)	0,93	0,87	0,80
Дисконтированное сальдо, тыс. руб.	1594180	1409161	1368040
Накопленное дисконтированное сальдо, тыс. руб.	1594180	3003340	4371381

ЧДД = 4371381 руб. > 0, то есть проект можно принимать, однако следует еще проверить индекс доходности.

Индекс доходности простой (ИДпр) представляет собой отношение суммы эффектов к величине капиталовложений и рассчитывается по формуле:

$$\text{ИДпр} = (1/KB) * \text{ЧД} = (1/102600) * 5\,041\,717 = 49,1$$

Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) представляет собой отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от

операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности:

$$\text{ИДД} = ((1/\text{КВ}) * \text{ЧДД}) + 1 = (1/102600) * 4371381 + 1 = 43,6$$

Индексы доходности > 1 , значит, проект эффективен.

Определим период, по истечении которого инвестиция окупается. Накопленное дисконтированное сальдо за первый год равно 2720 тыс. руб., что больше размера инвестиций. Это значит, что возмещение первоначальных расходов произойдет в течение первого года реализации проекта.

Если предположить, что приток денежных средств поступает равномерно в течение всего периода, то можно вычислить остаток:

$$1 - (1\ 713\ 743 - 102600) / 1\ 713\ 743 = 0,05$$

Рассмотрим интегральные показатели эффективности (Табл.7).

Таблица 7

Интегральные показатели эффективности проекта

Наименование показателя	Значение
1. Чистый доход (ЧД), тыс. руб.	5 041 717
2. Чистый дисконтированный доход (ЧДД), тыс. руб.	4 371 381
3. Индекс доходности простой (ИДпр)	49,1
4. Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД)	43,6
5. Срок окупаемости проекта, лет	0,05

Полученные показатели свидетельствуют о высокой эффективности проекта. Срок окупаемости, исходя из тенденции увеличения денежных средств, когда аккумулированная сумма денежного потока станет равна сумме затрат на инвестиции, равен 1 месяц, проект будет реализовываться с 1 января 2020 года, бизнес – план рассчитан на три года: 2020, 2021, 2022.

Список литературы

1. Луговнина, С. М. Бизнес-планирование: учебное пособие. Йошкар-Ола: Изд-во Йошкар-Ола, Поволжский государственный технологический университет, 2016. – 124 с.

Максимова Мария Сергеевна, студентка специальности «Менеджмент», МТ-41, 4 курс, m.s.maksimova@mail.ru, Россия, Марий Эл, город Йошкар-Ола, ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет».

Луговнина Светлана Михайловна, к.э.н., доцент, lugovninasm@yandex.ru Россия, Марий Эл, город Йошкар-Ола, ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет».

BUSINESS PLAN OPENING AN ONLINE STORE LLC "SIGNAL PLUS"

Maksimova M.S., Lugovnina S.M.

Abstract: the article describes the business plan for the opening of the current auto parts store, Signal online store. Given milestones and financial performance.

Keywords: business plan, online store, auto parts.

One of the factors of competitiveness in modern market environment supports the innovation activity of companies in the selection of tools and methods to promote products. Today, many businesses abandon traditional ways of trading, preferring the increasingly popular Internet sales.

Competition in this area grows, development of the ways of doing business are constantly being improved, thanks to the rapid development of information technology.

According to Territorial body of state statistics of the Republic of Mari El for 2018, there is an upward trend in the number of cars by 4 %.

According to the analytical Agency "AUTOSTAT", at the end of 5 months of 2019, the market volume of passenger cars in Russia exceeded 2 million units. The average age of all resold during this period of cars was 11.4 years. Depending on the subject of the Russian Federation, this figure is markedly different. So, in 41 regions it is lower than in the whole country.

The volume of secondary market of passenger cars in the Republic of Mari El is 7.6 thousand units, average age of vehicles is 10.4 years.

The increase in demand for cars has led, in turn, increase the number of shops selling auto parts. Currently, the offer of spare parts for Russian market is very large and if you want you can find car parts for any brand and model and any year. We can say that the spare parts market is saturated.

The main motive of buying auto parts is damage to the vehicle. The parts store "the Signal" offers customers more than 13,000 positions.

The main areas are:

1. car oil
2. auto parts for domestic cars
3. auto parts for foreign cars.

A major factor in shaping consumer preferences and affect their market behavior, is a fast delivery order, possibility to purchase goods from the comfort of home, free shipping, the availability of spare parts in the store.

The basic idea of the business plan - the creation of the current auto parts store "Signal" regional Internet store for auto parts. The main activity is Internet-trading in automotive spare parts from the main warehouse store.

Creating an online store is gradually moving from the category of opportunities to promote products or services of entrepreneurs to the necessary condition of its competitive operation, will increase the number of sales and attract new potential buyers.

In the city of Yoshkar-Ola is a trade organization that represent the same products through the online store (Tab.1).

Table 1

Competitors

The name of the store	The link to the page	Key features
Autofarm	https://autofarm12.ru/	The company "Autofarm" offers spare parts for cars of various brands, sells and ships products in Yoshkar Ola and Mari El Republic, when ordering the goods for the sum from 2500 rubles — delivery is free.
Partneravto	https://партавто.рф	Spare parts for cars, are food distribution points in cities Kazan, Yoshkar-Ola, Syktyvkarand deliver parts in stores of spare parts for foreign cars in Cheboksary, Kirov and Syktyvkar, shipping fee, the cost depends on the tariff of the transport company.
Pulse Auto	http://puls-avto12.ru/	Auto parts for domestic cars, Yoshkar-Ola, getting auto parts at a retail store or delivers any of the goods Yoshkar-Ola paid delivery Service.

Consider the market for new products in the context of customers and competitors, and evaluate the capacity of the market and determine its trends for the near future (Table.2).

Table 2

Market store online store auto Signal

The advantage for buyers	Competitive advantage	Development trends
Auto parts are available to order for foreign cars and domestic cars. Free shipping on the territory of the city of Yoshkar-Ola.	The ability of the buyer to purchase spare parts in one store. Free shipping Promotion online store in Instagram- attracting new customers with discounts and special offers.	Increasing profits, attracting new potential buyers

Therefore, opening an Internet auto parts store will allow you to increase profits and attract new potential buyers.

Opening an online store is an effective way to increase sales and profits.

The cost of developing the online auto parts store Signal (see Table.3).

Table 3

Project costs

Name	The cost
Buying domain and hosting RUB.	3 000
The development of the site, RUB.	94 000
Setup and equipment, RUB	5 600
Total, RUB.:	102 600

To open an online shop selling auto parts, you will need 102 600 RUB.

Shipping will be done in two ways:

1. courier delivery
2. in a retail store.

Payment will be made:

1. cash
2. Bank cards.

For the business plan you need to calculate the cost of total sales (Table.4).

Table 4

The cost calculation sales volume

Product name	Planning period		
	2020	2021	2022
1. Material costs in direct terms, RUB.	5076960	5280300	5489472
Car oil			
The volume of sales	1500	1500	1500
The price for the products, RUB.	274	285	296
The proceeds from the sale of production, RUB.	411000	427500	444000
Spare parts for domestic cars			
The volume of sales	6336	6336	6336

The price for the products, RUB.	290	302	314
The proceeds from the sale of production, RUB.	1837440	1913472	1989504
Auto parts for foreign cars			
The volume of sales	5832	5832	5832
The price for the products, RUB.	485	504	524
The proceeds from the sale of production, RUB.	2828520	2939328	3055968
2. The cost of labor (in direct terms), RUB.	32 000	32 545	32 985
3. Deductions on social needs	1234	1284	1335
3. Other direct costs, RUB.	0	0	0
4. Costs operation and maintenance production (indirect), RUB.	0	0	0
Just, RUB.	5 108 960	5 312 845	5 522 457

The increase in cost of sales associated with inflation, which is projected at 4% in 2020-2022 gg

There are specific requirements for training of employees for work in foreign markets. Form the payroll of employees (Table.5).

Table 5

Calculation of payroll

The post	The number of people	Wages for a month	The monthly wage bill	The annual wage bill
Sales Manager	2	16 000	32 000	384 000

To attract staff of the organization management is advisable to use the services of the state establishment the Center of employment of the population, Yoshkar-Ola, post ads on the vacant positions in local Newspapers ("7 days", "Pro Gorod Yoshkar-Ola", "hand in hand"), contact the educational institutions of the city of Yoshkar-Ola: MOSI, the University, Perm state technical University. It is also important to organize and conduct the competitive selection of applicants for vacant positions due to the rather complex technology sales organization. Interviews and objective tests - the most common methods used for final selection.

Indicators of efficiency of investments are calculated by determining discounted cash flow (Tab.6).

Table 6

Calculation of NPV (NPV)

Figure	2020 G.	2021 G.	2022 G.
Balance of monetary funds, thousand rubles	1 713 743	1 628 461	1 699 512
The accumulated balance of funds, thousand rubles	1 713 743	3 342 204	5 041 717
Discount rate, %	7,5	7,5	7,5
The discount factor (KD)	0,93	0,87	0,80
Discontinuance balance, thousand rubles	1594180	1409161	1368040
Accumulated discontinuance balance, thousand rubles	1594180	3003340	4371381

NPV = 4371381 RUB > 0, that is, the project can take, however, you should still check the index of profitability.

The profitability index is simple (Idpr) is the ratio of the sum of the effects to the magnitude of the investment and is calculated by the formula:

$$Idpr = (1/KV) * BH = (1/102600) * 5\,041\,717 = 49,1$$

The index of profitability of discounted investments (DDI) is the ratio of the sum of the discounted elements of a monetary stream from operational activity to absolute value of a discounted amount items cash flow from investing activities:

$$IDD = ((1/KV) * NPV) + 1 = (1/102600) * 4371381 + 1 = 43,6$$

The profitability index of > 1 means the project is effective.

We define the period after which the investment pays off. Discontinuance accumulated balance for the first year is equal to 2720 thousand rubles, which is more the size of the investment. This means that the reimbursement of the initial costs will occur in the first year of the project.

If we assume that the cash flow is received evenly throughout the period, we can calculate the rest:

$$1 - (1\,713\,743 - 102600) / 1\,713\,743 = 0,05$$

Consider the integral indicators of effectiveness (Table.7).

Integral indexes of project efficiency

Name of the indicator	The value
1. Net income (BH), thousand RUB.	5 041 717
2. Net present value (NPV), thousand RUB.	4 371 381
3. The profitability index is simple (Idpr)	49,1
4. Profitability index discounted investment (DDI)	43,6
5. The payback period of project, years	0,05

The received indicators testify to high efficiency of the project. The payback period based on the trend of increase of cash when the accumulated cash flow amount will be equal to the sum of investment costs, equal to 1 month, the project will be implemented from 1 January 2020, a business plan will last for three years: 2020, 2021, 2022.

References

1. Lugovina, S. M. Business planning: a tutorial. Yoshkar-Ola: publishing house of Yoshkar-Ola, Volga state technological University, 2016. – 124 p.

Maximova Maria Sergeevna, student of specialty "Management", MT-41, 4th year, m.s.maksimova@mail.ru, Russia, Mariy El, city Yoshkar-Ola, of the "Volga state technological University",

Lugovkina Svetlana Mikhailovna, PhD, associate Professor, lugovninasm@yandex.ru, Russia, Mari El, city Yoshkar-Ola, of the "Volga state technological University".