

**Инвестиции в сеть интернет-магазинов
с чистой прибылью 1,5 млн. руб.**

Идея

Приобретение готовых интернет-магазинов с последующим внедрением новых источников рекламы, настройки маркетинга и автоматизации процессов для выведения на более высокий уровень прибыли.

Компетенция

Сейчас мы успешно развиваем интернет-магазины портативных зарядок и умных часов. Ищем инвестиции исключительно для рывка в бизнесе, поэтому готовы делиться долей с инвестором.

Планировка

Планируем приобрести 3 – 5 интернет-магазинов и довести прибыль от 300 000 руб. и выше за 6 мес.

Пример:

1. Купили интернет-магазин гаджетов с чистой прибылью 100 000 руб.
2. За 2-3 месяца вывели на прибыль 300 000 руб. путем исправления очевидных ошибок и внедрения новых методов ведения бизнеса.
3. Капитализация магазина выросла, и мы продолжаем наращивать обороты.

Сеть интернет-магазинов нужна для быстрого роста и объединения бизнесов между собой для обмена пользователями и меньшими затратами на привлечения новых клиентов.

Команда и инвестор

О команде

- 1. Опыт в интернет-технологиях 6 лет.
- 2. Большая команда, состоящая из партнеров и фрилансов (дизайнеры, маркетологи, рекламщики, программисты, аналитики, интернетовская подсобка).
- 3. Есть понимание всех аспектов интернет-магазина и знания по разнообразным стратегиям, чтобы достигнуть поставленной цели. Нам ничего не нужно изучать, а только действовать.

Портфолио

- 1. Создание и доведение до прибыли 300 000 – 500 000 руб. с последующей продажей магазинов следующих направлений: электроника, солнцезащитные очки, креативные подарки, товары для быта, наручные часы, аудиотехника.
- 2. Занимаемся параллельно консалтингом по увеличению прибыли в действующих интернет-бизнесах.
- 3. Постоянно проводим аналитику рынка и знаем какие ниши наиболее привлекательны.

Инвестиции и доля инвестору

- Рассматриваем инвестиции от 7 – 15 млн. руб. Это зависит от количества магазинов и вложений для их улучшения.
- Предлагаем долевое участие инвестору от 40-49%.

Ключевые факторы успеха

Компетентность

Правильная стратегия

Отслеживание трендов

Целевой рынок и его ключевые вызовы

Ключевой вывод о ситуации на целевом рынке

Структура и динамика рынка

Развитие интернет-торговли как в России, так и в мире в целом происходит очень активно в последние 5-7 лет. Многие традиционные офлайн-магазины и сети активно осваивают новый канал сбыта, не говоря уже о развитии малого бизнеса, для которого торговля через интернет означает минимальные затраты на сбыт и ведение склада.

Темпы развития интернет-торговли на данный момент существенно выше темпов развития мировой торговли в целом, что фиксируется в первую очередь Всемирной торговой организацией.

Многие аналитики склонны даже говорить о том, что кризис в экономике 2009 года стал катализатором развития интернет-торговли. И с этим можно согласиться — с одной стороны потребители ищут для себя более выгодные сделки, а с другой — она, преимущественно, позволяет компаниям нести меньшие издержки. Затраты на обслуживание интернет-магазина значительно ниже, чем на содержание обычного. Преимущества Интернета как канала продаж стали очевидны предпринимателям всего мира.

Ключевой вывод по ключевым вызовам

Проблемы и вызовы рынка

Россия занимает 7 место в мире по темпу роста интернет-бизнеса. Среди основных тенденций Российского рынка интернет-торговли можно выделить следующие:

1. Ежегодный рост составляет свыше 20%, оборот некоторых интернет-магазинов увеличивается в два, а то и в три раза.
2. Хотя развитие электронной коммерции выше в Москве и Санкт-Петербурге, по мнению аналитиков, основная часть будущего роста рынка будет в регионах. Интернет-магазины могут уже сейчас существенно увеличить свои продажи в регионах за счет оптимизации доставки.
3. Рост среднего чека практически во всех сегментах интернет-торговли, что означает рост потребительских цен на все категории товаров.

Таким образом, Россия имеет все возможности для развития интернет-торговли. Меры, предпринятые государством в начале этого года, в частности, ужесточение требований работы с банковскими картами, введенной ФНС, а также ожидаемое со стороны таможенных органов ужесточение требований к товарам, пересылаемым в МПО, пока не оказало существенного влияния на неё.

Партнеры

- 10 База поставщиков
- 10 Нужен денежный ресурс от нового партнера
- 10 Активность от нового партнера минимальна

Деятельность

- 10 Продажа популярных товаров
- 10 Постоянные внедрения для улучшения магазинов

Ресурсы

- 10 Площадки в онлайн/офлайн
- 10 Большая команда для реализации проектов

Ценность для потребителей

- 10 Захват доверия
- 10 Постоянное напоминание с полезной информацией
- 10 Выстроенный сервис

Отношения с клиентами

- 10 Программа лояльности в виде бонусов
- 10 Блог с информацией
- 10 Проверка качества

Дистрибуция

- 10 Реклама
- 10 Social media marketing
- 10 Шоу рум

Сегменты потребителей

- 10 Мужчины/женщины
- 10 18-50 лет
- 10 Средний класс

Структура расходов

- 10 Закупка товаров
- 10 Реклама и маркетинг, как необходимый ресурс для быстрого роста
- 10 Доставка
- 10 Наиболее затратная часть – это закупка

Потоки доходов

- 10 Оплата заказанных товаров + повторные продажи
- 10 Способы оплаты: наложенный платеж, оплата онлайн
- 10 Наиболее прибыльный поток дохода – постоянные клиенты

Технологическая дорожная карта на 1 интернет-магазин

Этапы		Срок исполнения	Конечный результат
1	Выбор и аналитика магазинов	14 дней	Приобретен магазин
2	Запуск и измерение показателей	14 дней	Полная аналитика по продажам
3	Написание рекламной и маркетинговой стратегии	7 дней	Внедрение новых методов и увеличение прибыли
4	Настройка автоматизации процессов	10 дней	Меньше трудозатрат и эффективней проходят процессы
5	Работа над увеличением прибыли	1 месяц	Увеличение чистой прибыли минимум на 200%
6	Измерение подъема продаж и выбор следующего магазина	7 дней	Бизнес работает успешно и приобретен следующий магазин

Технологическая дорожная карта на 1 интернет-магазин

Номер недели	Месяц				Месяц				Месяц				Месяц				Месяц				Месяц								
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Выбор и аналитика магазинов	[Task]																												
Запуск и измерение показателей			[Task]																										
Написание рекламной и маркетинговой стратегии					[Task]																								
Настройка автоматизации процессов					[Task]																								
Работа над увеличением прибыли							[Task]																						
Измерение подъема продаж и выбор следующего магазина										[Task]																			

Контакты

Если вам интересен интернет-бизнес как наиболее популярный и быстро развивающийся на сегодняшний день, то мы встретимся с вами и обсудим более детально наше предложение.

Телефон: 8 919 774 05 11 Дмитрий (предпочтительный способ связи)

E-mail: docrew@ya.ru