Содержание

[Введение 2](#_Toc129532250)

[1. Цель и задачи проекта 3](#_Toc129532251)

[2. Благополучатели проекта 3](#_Toc129532252)

[3. Ожидаемые результаты 3](#_Toc129532253)

[4. Этапы реализации проекта 3](#_Toc129532254)

[5. Риски проекта 3](#_Toc129532255)

[6. Пути решения 3](#_Toc129532256)

[7. Краткая информация об интернет-магазине 4](#_Toc129532257)

[8. Инструкция для совершения покупок на сайте 5](#_Toc129532258)

[Приложение 1 6](#_Toc129532259)

[Приложение 2 8](#_Toc129532260)

# Введение

В современном мире, особенно в последнее время в условиях пандемии, набирают популярность интернет-магазины. Это удобно, современно, модно и экономно в плане времени. Интернет-магазинами могут пользоваться люди всех возрастов, т.к. они очень просты в использовании. Делать покупки в интернет-магазинах можно абсолютно в любое время, в любом месте, и для этого нам нужен всего лишь интернет, который в наше время есть почти у всех людей.

С каждым днём количество интернет-магазинов увеличивается, ведь очень выгодно открыть свой онлайн-шоп, который если раскрутить, будет приносить неплохую прибыль. Вследствие этого многие бизнесмены начинают свой путь с открытия интернет-магазинов.

Мы посчитали идею создания интернет-магазина очень интересной и познавательной, ведь если в будущем кто-то из нас захочет стать предпринимателем, он уже будет иметь определенный опыт, который возможно ему пригодится. Таким образом, мы пришли к идее создания онлайн-шопа женской одежды «VASCOMO».

## Цель и задачи проекта

* 1. .Цель проекта

Создание интернет-магазина женской одежды, с помощью конструктора сайтов TildaPublishing.

* 1. .Задачи проекта
  2. Раскрутка интернет-магазина (сайта)
  3. Набрать постоянных клиентов
  4. Получение прибыли и налаживание рентабельной работы

## Благополучатели проекта

1. Девушки в возрасте 13-20 лет
2. Женщины 20-45 лет

## Ожидаемые результаты

* Создание рабочего интернет-магазина
* Территориальный охват покупателей по всей стране
* Прибыль

## Этапы реализации проекта

* 1. Создание бизнес-плана
  2. Создание сайта
  3. Поиск поставщиков
  4. Выбор товара
  5. Установление цен на товары
  6. Проведение рекламной кампании

## Риски проекта

1. Малое количество посетителей интернет-магазина
2. Сбои в поставках товаров от поставщиков
3. Появление новых конкурентов

## Пути решения

1. Увеличение рекламы интернет-магазина в социальных сетях
2. Выбрать более надежных и опытных поставщиков с качественным товароми с заключением договора.
3. Сформировать уникальное торговое предложение
4. Дать гарантии на товары
5. Добавить накопительные скидки

## Краткая информация об интернет-магазине

«VASCOMO» - это динамично развивающийся интернет-магазин,предоставляющий широкий выбор качественной женской одежды, обуви и аксессуаров, по доступным ценам. Преимуществами этого интернет-магазина являются:

1. относительно низкие цены;
2. круглосуточная работа сайта, что даёт возможность совершать покупки в любое удобное для покупателей время;
3. возможность предлагать клиентам ограниченный ассортимент, которого нет в оффлайн-магазинах.

Название происходит от итальянского слова «comodo», что в переводе означает «удобный/комфортный», таким образом, мы зашифровали суть нашего онлайн-шопа, что наши клиенты могут быстро и комфортно совершать покупки, подбирая себе одежду на сайте.

Чтобы создать наш интернет-магазин, нам нужно было рационально распределить капитал, а для этого требовалось выбрать надежных поставщиков, найти операторов и, конечно же, потратиться на рекламу, для раскрутки нашего бизнеса и привлечения внимания будущих клиентов. Наши поставщики, которые сотрудничают с огромнейшей виртуальной торговой площадкой «AliExpress», поставляют нам качественные товары по отличным ценам.

В интернет-магазинах, как и везде, также существует ряд некоторых недостатков:

1. нет возможности покупателям получить консультацию специалиста;
2. нет возможности рассмотреть и примерить товар.

Поэтому мы предоставляем доставку с примеркой и даем гарантию на товар. В дополнение ко всему этому, для обеспечения покупателям еще более комфортного шоппинга на нашем сайте, мы наняли двух операторов, к которым покупатели могут задавать свои вопросы в любое время суток, и они обязательно проконсультируют наших клиентов.

# Инструкция для совершения покупок на сайте

1. Заходим на сайт.
2. Выбираем категорию (одежда, обувь, аксессуары)
3. Выбираем сам товар.
4. Нажимаем на ячейку товара.
5. Выбираем цвет товара и размер.
6. Нажимаем купить.
7. Заполняем данные для покупки.
8. Нажимаем оформить заказ.
9. Заказ оформлен.

## **Приложение 1**

**РАСЦЕНКА ТОВАРОВ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***товары*** | ***без наценки*** | ***с наценкой*** |
| *Шелковая рубашка* | 7720 | 14000 |
| *Классическая рубашка на пуговицах* | 9900 | 18000 |
| *Классическая рубашка с рукавами* | 8000 | 14990 |
| *Джинсовые брюки с карманом* | 15000 | 28000 |
| *Классические джинсы* | 12000 | 22000 |
| *Спортивные штаны* | 8000 | 14990 |
| *Классические брюки коричневые* | 12000 | 22000 |
| *Спортивные штаны со смайлом* | 9000 | 17000 |
| *Футболка оверсайз с принтом* | 7000 | 13000 |
| *Футболка оверсайз с принтом приведение* | 8000 | 15000 |
| *Футболка оверсайз с принтом* | 8000 | 15000 |
| *Футболка оверсайз* | 8000 | 15000 |
| *Худи оверсайз ESSENTINAS* | 7000 | 13000 |
| *Худи оверсайз* | 8000 | 15000 |
| *Худи оверсайз с надписью* | 9000 | 15000 |
| *Толстовка на молнии оверсайз с принтом* | 9000 | 17000 |
| *Толстовка на молнии оверсайз черная* | 9000 | 17000 |
| *Платье коричневое* | 10000 | 17000 |
| *Платье белое* | 10000 | 18000 |
| *Платье в цветочек* | 10000 | 18000 |
| *Платье с рукавами* | 9000 | 17000 |
| *Свитер с белыми вставками* | 9000 | 17000 |
| *Свитер с крупной вязкой* | 9000 | 17000 |
| *Свитер с принтом зайчик* | 9000 | 17000 |
| *Свитер с принтом динозавр* | 9000 | 17000 |
| *Свитер с принтом ромб* | 9000 | 17000 |
| *Кроссовки спортивные с сеточкой* | 20000 | 40000 |
| *Кроссовки повседневные голубые* | 20000 | 40000 |
| *Кроссовки повседневные белые* | 20000 | 40000 |
| *Кроссовки спортивные* | 20000 | 40000 |
| *Ботинки с железными вставками* | 20000 | 40000 |
| *Ботинки с сумочкой* | 20000 | 40000 |
| *Ботинки белые* | 20000 | 40000 |
| *Шарф бежевый* | 5000 | 9000 |
| *Шарф в гусиную лапку* | 5000 | 9000 |
| *Шарф с сердечками* | 5000 | 9000 |
| *Шапка* | 5000 | 9000 |
| *Берет с бантиком* | 5000 | 9000 |
| *Кепка с медведем* | 5000 | 9000 |
| *Кепка с надписью* | 5000 | 9000 |
| *Сумка с надписью* | 5000 | 9000 |
| *Сумка со вставками* | 5000 | 9000 |
| *Сумка белая* | 5000 | 9000 |
| *Сумка на одно плечо* | 5000 | 9000 |
| *Сумка маленькая* | 5000 | 9000 |
| *Сумка черная* | 5000 | 9000 |
| *Очки черные* | 2000 | 4000 |
| *Очки розовые* | 2000 | 4000 |
| *Очки с железной вставкой* | 2000 | 4000 |
|  | **Итого на закупку**  **товаров:** 437920 | **Итого (выручка):** 853980 |

## Приложение 2

**РАСЧЁТ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Товары* | *Оператор 1* | *Оператор 2* | *Продвижение в соц. сетях (реклама)* | *Итог* |
| 437920 | *5000* | *5000* | *20000* | *467920* |

1. *Высчитываем суммарное количество расходов (издержки):*
2. *Вычисляем чистую прибыль по формуле:*

**Выручка – Издержки = Чистая прибыль магазина**

853980 – 467920 = **386060**

Из этого следует, что чистая прибыль нашей компании в месяц = 386.060 рублей.