

Интернет-магазин

- запуск нового проекта, его влияние на имеющиеся бизнес-процессы, и его предварительная оценка.

« Сколько на самом деле стоит интернет-магазин? »

Сформулируем «видение» проекта

Подробное описание всех процессов позволит определить взаимодействие и ответственность каждой из служб нашей компании, задействованных в будущем процессе электронной коммерции.

А также позволит на следующих этапах выбрать подходящие интерфейсные решения для каждой из групп пользователей и предусмотреть поведенческие факторы.

«Видение» проекта позволит вашим подрядчикам быстрее и точнее оценить объем работ!

Что затронет запуск Интернет-магазина?

- Нагрузка на менеджеров по работе с клиентами;
- Документооборот и нагрузка на бухгалтерию;
- Нагрузка на склады и логистику;
- Маркетинговая стратегия и рекламная кампания;
- Дополнительные средства автоматизации и CRM/ERP;
- Необходимость квалифицированного сопровождения;
- Зависимость бизнеса от IT-ресурсов (своих или внешних);
- и многое другое, в зависимости от специфики бизнеса

Изменение процессов изменит расходы компании!

Оценим готовность нашего бизнеса к электронной коммерции

«Видение» проекта, помимо описания проекта, должно четко и подробно раскрыть следующие утверждения:

- ✓ Наши продукты пригодны для покупки именно через Интернет!
- ✓ Мы знаем своих покупателей (целевую аудиторию)!
- ✓ Мы знаем как именно наши клиенты делают свой выбор!
- ✓ Клиентам хватит имеющейся у нас информации о нашем продукте!
- ✓ Мы знаем какой объем продаж мы хотим достичь и можем обеспечить!

Для этого потребуются провести углубленную аналитическую работу и сбор информации

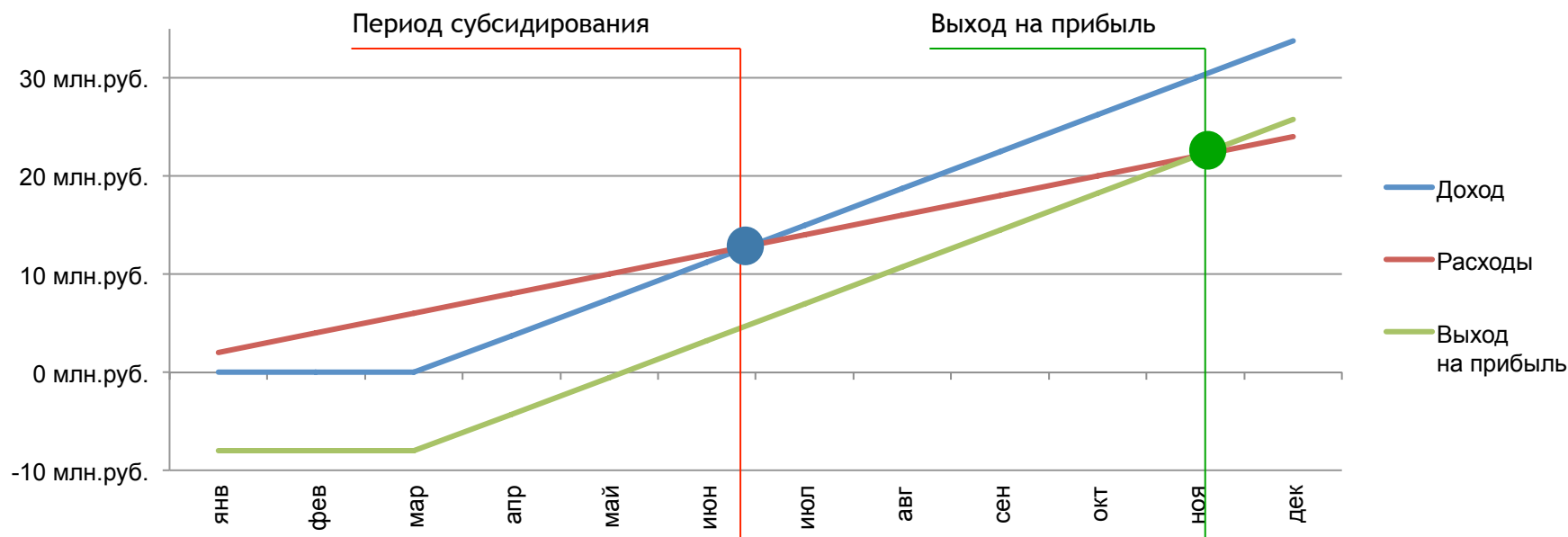
Ключевые показатели деятельности

В результате анализа и сбора информации в нашем распоряжении должны оказаться данные, достаточные для прогнозирования ключевых показателей деятельности, а соответственно - доходов и расходов.

Показатели	2012 год						
	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл
Посетители	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Входящие заявки	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Продажи							
до 1тыс.руб.	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
до 5тыс.руб.	500	500	500	500	500	500	500
более 5тыс.руб.	250	250	250	250	250	250	250
Сотрудники							
Продажники	10	10	10	10	10	10	10
Бухгалтерия	2	2	2	2	2	2	2
Склад	4	4	4	4	4	4	4
Планируемый доход	3 750 000	3 750 000	3 750 000	3 750 000	3 750 000	3 750 000	3 750 000
Накопительным итогом	3 750 000	7 500 000	11 250 000	15 000 000	18 750 000	22 500 000	26 250 000

Сформируем бюджет проекта

... учитывая все расходы на изменение процессов, на разработку и запуск, а также суммы всех превышений расходов над доходами, ...



Необходимо располагать свободными средствами в размере всего бюджета проекта, чтобы он дожид до момента выхода на прибыль!

Итак, прежде чем начинать проект по разработке и запуску Интернет-магазина, имеет смысл:

1. Составить максимально подробное видение проекта
(фактически тех. задание для подрядчиков)
2. Определить реалистичные ключевые бизнес-показатели
(поможет в разработке рекламных кампаний)
3. Подготовить необходимые рабочие материалы
(тексты, описания продуктов, фотоматериалы, и т.п.)
4. Выяснить все предстоящие расходы
(получить информацию от подрядчиков и произвести собственные комплексные расчеты)
5. Составить бизнес-план с приемлемыми финансовыми прогнозами!



Проектирование и экспертный анализ бизнес-стратегий, консалтинг,
комплексные услуги по созданию и продвижению интернет-проектов.



Алексей Мусиенко

CEO @ webprofy.ru

772-97-91