



Выпускная квалификационная работа в формате стартапа на тему:

Проект «симпле» - интеграция модели подписок на товары повседневного спроса в электронной коммерции

Выполнил обучающийся:
Новицкая Диана Андреевна (15.03Д- М03/206)

Научный руководитель:
Сулимова Е.А, к.э.н., доц., доц.

Москва – 2024

Содержание



РЭУ.РФ

приоритет2030^





Введение

Цель бизнес-проекта - создание модели подписок в сфере электронной коммерции на товары постоянного спроса, которая предлагает пользователям инновационный способ регулярной покупки необходимых товаров, помогая сэкономить время и отказаться от рутинных походов в магазин.



Стратегия проекта направлена на создание и продвижение инновационной платформы, автоматизирующей процесс подписок на товары постоянного спроса. Основное внимание уделяется разработке приложения, использующей передовые алгоритмы искусственного интеллекта с машинным обучением для анализа поведения пользователей.



Введение

Новизна бизнес-проекта заключается в интеграции передовых технологий искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации подписок на товары постоянного спроса.

Уникальность самого продукта состоит в композиции вышеперечисленных особенностей в одном приложении, на данный момент, которые не имеет ни одно из предложений конкурентов.

Горизонт расчета результатов бизнес-проекта включает расчет организационно-производственного плана, маркетинговой стратегии продвижения, финансовых показателей проекта, а также показателей его эффективности.

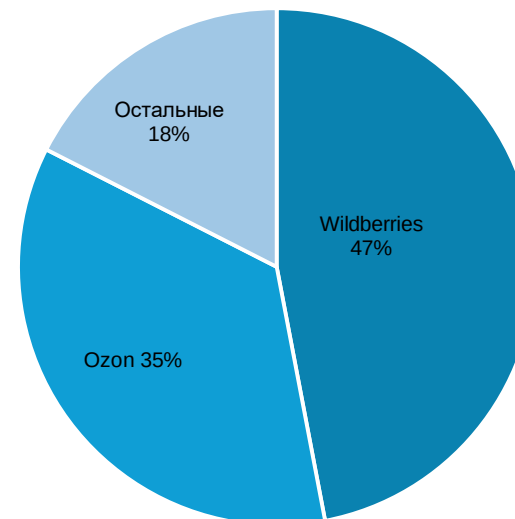




Анализ рынка

За период с 2021 по третий квартал 2023 года показал значительный рост товарооборота на маркетплейсах — более чем в семь раз, достигнув отметки в 1,214 трлн рублей. Количество продавцов на маркетплейсах также выросло в семь раз, достигнув 700 тыс. уникальных организаций.

Из всех факторов наибольшее влияние оказал рост продаж FMCG - продуктов, поскольку данная категория имеет самый низкий процент проникновения.

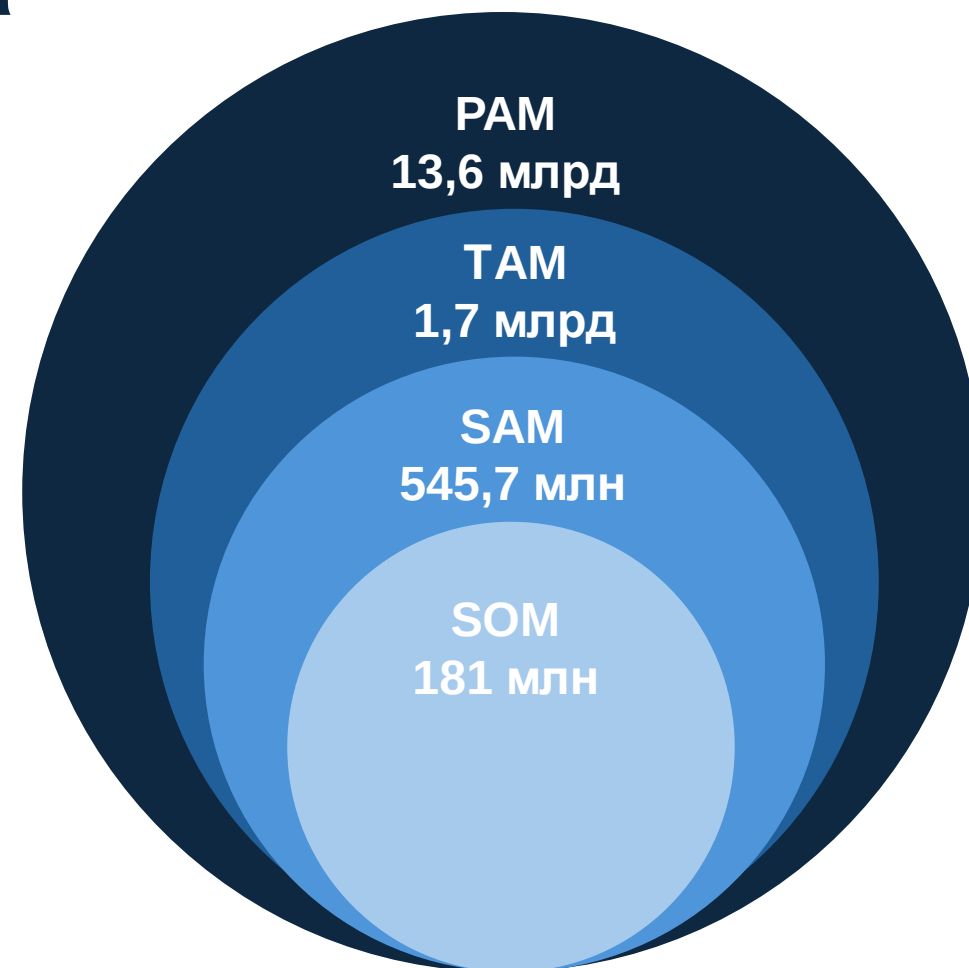




Основная бизнес-идея стартапа

Сфера деятельности стартапа «симпле» охватывает рынок e-commerce, в частности m-commerce, и относится к торговле розничной по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет.

Ключевые стратегические партнеры стартапа - производители товаров повседневного спроса и контрактные производства, а также маркетплейсы, а также компании реализующие онлайн-продажи: «Wildberries», «Ozon», «Яндекс.маркет», «X5 Retail Group», «Самокат и другие».





Описание потребителя

Мужчины и женщины
18–45 лет

Проживающие в городских и
пригородных районах
городов с доступом в
Интернет

Семейные пары с детьми, а
также одиночки и бездетные
пары.

Специалисты различных
сфер, менеджеры, студенты,
офисные работники,
предприниматели,
фрилансеры и домохозяйки.

Средний и выше среднего
уровень дохода.:

Стремление к упрощению
повседневных задач и
автоматизации рутинных
процессов.

Нехватка времени на
регулярные покупки и
бытовые задачи.

Ценят удобство и комфорт,
предпочитают эффективные
решения, которые экономят
время. Интересуются
современными
технологиями и
инновациями.

Часто используют
мобильные приложения и
интернет-сервисы для
упрощения повседневной
жизни.

Склонны к использованию
подписок на товары и
услуги, чтобы избежать
необходимости регулярных
покупок.

Стремятся оптимизировать
расходы, находят и
используют выгодные
предложения и скидки.

Любят самостоятельно
исследовать и сравнивать
различные продукты и
услуги, чтобы выбрать
наиболее подходящие для
своих нужд.



Производство СТМ и тарифы

	Отбеливатель	Таблетки для посудомоечной машины	Гель для мытья посуды	Стиральный порошок	Средства для мытья пола
Цена на производстве	81	359	50	100	40
Минимальная партия	1 000	12	2 000	1 000	1 000
Цена партии	81 000	4 308	99 000	100 000	40 000
Средняя цена по рынку	250-400	500-700	120-300	350-500	200-300
Наценка	250%	150%	250%	250%	350%
Цена на площадке	203	539	124	250	140
Доход при продаже партии	202 500	6 462	247 500	250 000	140 000
Валовая прибыль (неуточненная)	121 500	2 154	148 500	150 000	100 000
				Итого:	522 154
				Средняя наценка	250%



Организационный план

«Индивидуальный предприниматель (ИП)», «УСН, Доходы - расходы (15%)»

Взнос	Размер
Налог на прибыль	15%
Фиксированные страховые взносы	49 500 руб. и 1% от доходов > 300 000 руб.
Страховые взносы за сотрудников	15–30%
НДФЛ за сотрудников	13% до 5 млн руб. и 15% свыше.





Финансовый план

Проектные задачи	Цена работы по рынку, руб.
Разработка логотипа	30 000
Разработка полноценного приложения для IOS и Android	5 000 000
Размещение приложений в магазинах	15 000
Разработка системы управления подписками	600 000
Настройка системы управления складами (WMS)	250 000
Итого	5 895 000

Статьи расходов	Сумма расходов		
	1 год	2 год	3 год
Разработка платформы и бренда (единый платеж)	5 895 000	0	0
Затраты на заработную плату	4 265 000	4 904 750	6 130 938
Аренда склада	5 600 000	7 000 000	8 750 000
Маркетинговые затраты (студия, реквизит, актеры, интеграции)	2 400 000	3 600 000	4 300 000
Юридическая помощь (консалтинг)	800 000	850 000	875 000
Себестоимость продукции	6 000 000	7 500 000	10 000 000
Транспортные расходы	3 600 000	4 500 000	5 625 000
Резерв на случай непредвиденных расходов	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Итого по годам:	29 760 000	29 554 750	36 880 938
Итого:	96 195 688		
Первоначальные инвестиции	19 895 000		
Другие затраты в первый год	9 865 000		



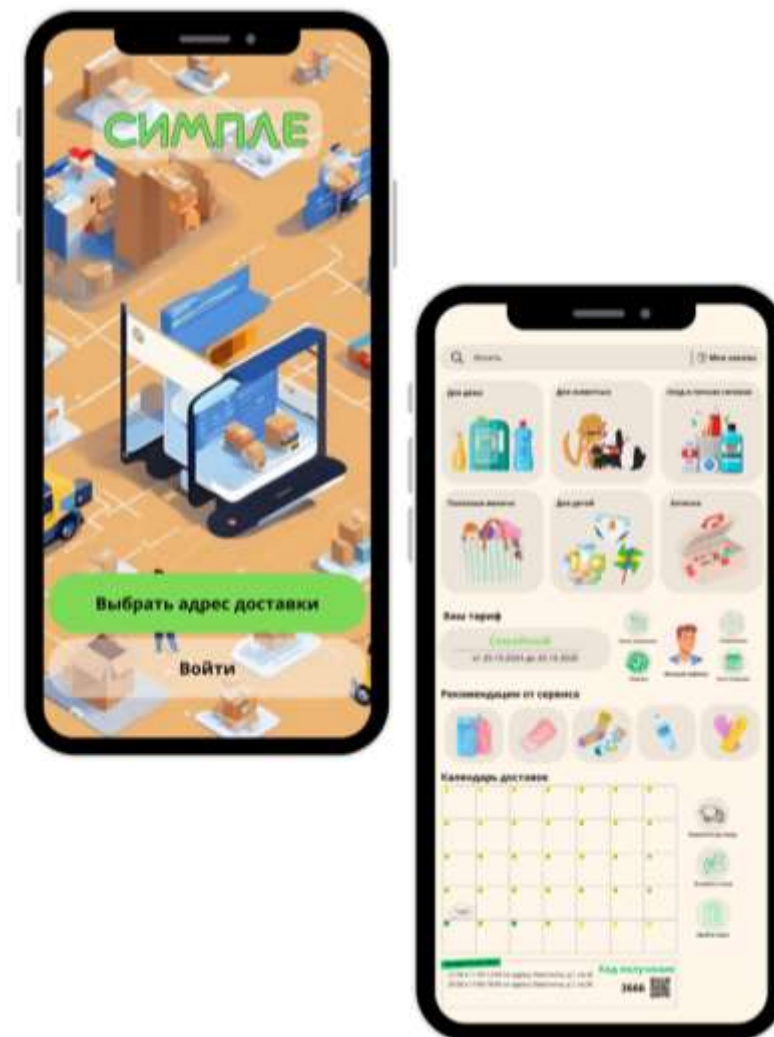
Маркетинговый план

Контент-план на месяц отражает 5 тем, каждая из которых распределена на разные форматы видео или серийность, количество видео - 300 шт., то есть каждый день нужно выкладывать по 10 роликов. Материал снимается строго заранее за неделю, согласовывается и далее идет в публикацию.

За первый месяц обеспечивается охват минимум в миллион просмотров только на одной платформе. При выкладке регулярно рекомендация аккаунта растет, следовательно, прирост более, чем в 100%.

Воронка продаж (за месяц)		Конверсия
Охват	1 000 000	
Заинтересованные	20 000	2%
Перешедшие в приложение	2 000	10%
Оформившие подписку	400	20%

Дизайн интерфейса и продуктов СТМ — своеобразная визуальная реклама.





Оценка эффективности

	1 год	2 год	3 год
Доходы	27 783 711	71 824 734	105 101 617
Расходы	9 865 000	29 554 750	36 880 938
Свободный денежный доход	17 918 711	42 269 984	68 220 680
Ставка дисконтирования	25%		
Дисконтированный доход	14 334 969	27 052 790	34 928 988
Первоначальные инвестиции	19 895 000		
NPV	56 421 747		
PI	3,8		
IRR	91%		
Срок окупаемости	1,21		

	Пессимистический	Нейтральный	Оптимистический
Ставка дисконтирования	30%	25%	20%
Дисконтированный денежный поток	69 847 192	76 316 747	83 765 975
NPV	49 952 192	56 421 747	63 870 975
PI	3,5	3,8	4,2
IRR	84%	91%	99%
Срок окупаемости	1,24	1,21	1,17

Во всех случаях проект оценивается как прибыльный и успешный.



Оценка эффективности

Самый высокий риск связан с техническими сбоями мобильного приложения (оценка 1,5), то есть особое внимание стоит уделять обеспечению надежности системы путем найма высококвалифицированных специалистов через прохождение тестирования на профессиональную пригодность (рис.10). Другие значимые риски включают потерю ключевых сотрудников (оценка 1,17) и недостаточный спрос на подписку (оценка 1,2), последний определяется исключительно тестированием после запуска сервиса.

Степень влияния	10				6	9	1	2
	8				10			
	6		4			5		
	4	7		3				
	2							
		0,4	0,7	0,10	0,12	0,15		
		Вероятность возникновения						



Научные публикации студента

Новицкая, Д. А. Управление финансовой устойчивостью компании на основе финансового анализа / Д. А. Новицкая, А. В. Колесников // Перспективные треки использования цифровых технологий и инноваций в практике корпоративного управления : Сборник научных статей Всероссийской (национальной) научно-практической конференции "Инновации в управлении социально-экономическими системами" (RCIMSS-2023), Москва, 30 марта 2023 года. Том 14. – Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2023. – С. 316-324.

Сулимова, Е. А. Развитие цифровой экономики в сфере строительства / Е. А. Сулимова, Д. А. Новицкая // Экономика строительства. – 2022. – № 10. – С. 89-95.

Сулимова, Е. А. Актуальные тенденции развития "зеленых" инноваций в России / Е. А. Сулимова, Д. А. Новицкая // Экономика строительства. – 2022. – № 11. – С. 55-59.



Спасибо за внимание!