



Бизнес-план системы онлайн-бронирования

www.gidmark.ru



2015 г.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

2. АНАЛИЗ РЫНКА СИСТЕМ ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЯ

2.1. Общие сведения о системах онлайн-бронирования

2.2. Мировой рынок туризма

2.3. Мировой рынок онлайн-туризма

2.4. Онлайн-туризм в Казахстане

2.5. Онлайн-туризм в России

2.6. Анализ конкурентной среды

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1. Маркетинговая стратегия

3.2. Бизнес-модель предприятия

3.3. Ассортиментная и ценовая политика

3.4. Реклама и продвижение

3.5. SWOT–анализ проекта

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Расположение предприятия. Этапы реализации проекта

4.2. Организационная структура и штатное расписание

4.3. Юридическое, налоговое и информационное обеспечение проекта

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Основные характеристики интернет-ресурса

5.2. Расчет стоимости основных фондов

5.3. Расчет стоимости прямых затрат

5.4.оборотный капитал

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения финансового плана

6.2. Финансирование проекта

- 6.3. Анализ продаж
- 6.4. Анализ структуры прямых затрат
- 6.5. Анализ структуры общих и административных затрат
- 6.6. Анализ структуры налоговых платежей
- 6.7. Анализ обслуживания кредита
- 6.8. Анализ структуры полной себестоимости
- 6.9. Финансовые результаты проекта
- 6.10. Отчет о движении денежных средств
- 6.11. Динамика оборотного капитала
- 6.12. Расчет ставки дисконтирования
- 6.13. Показатели инвестиционной эффективности
- 6.14. Анализ безубыточности
- 6.15. Выводы о целесообразности реализации проекта

7. АНАЛИЗ РИСКОВ

- 7.1. Описание и способы минимизации рисков
- 7.2. Профиль риска проекта

Приложение 1. План-график проведения финансирования инвестиционной стадии проекта

Приложение 2. Финансово-экономические расчеты 2014 – 2025 гг.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Целью проекта является создание современной системы онлайн-бронирования.

...

Объем инвестиций в проект составляет ..., где:

Наименование вида затрат	Стоимость этапов
Административный персонал	
Производственный персонал	
Производственное оборудование	
Аренда офиса	
Представительские и офисные	
Прочие (коммунальные, связь и т.п.)	
Расходы будущих периодов, в том числе:	
Запасы сырья и материалов	
Реклама и продвижение	
Непредвиденные расходы	
Всего (с НДС)	

Предполагаемая схема финансирования проекта выглядит следующим образом:

- собственные средства – ...%;
- кредитные средства – ...%.

...

Финансово-экономические показатели реализации проекта

Показатель	Значение	Размерность
Чистый доход (Net Value)		
Чистый дисконтированный доход (NPV)		
Индекс прибыльности		
Простой период окупаемости (PP)		
Дисконтированный период окупаемости (DPP)		
Внутренняя норма доходности (IRR)		
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR)		
Потребность в финансировании		

1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Лавинообразный рост числа пользователей Интернета создает предпосылку для развития виртуального бизнеса. Кроме того, основную массу потребителей некоторых видов товаров и услуг составляют именно пользователи сети Интернет.

Электронная торговля помогает малым и средним предприятиям конкурировать с более крупными предприятиями, давая им возможность получить более широкий рынок потребителей и помогая найти способы наименьших затрат. В США малые предприятия, использующие интернет, растут на 46 % быстрее, чем те, которые интернет в своей деятельности не используют. Это, в свою очередь, подтолкнуло развитие малых предприятий. Тем самым подкрепляется экономическое развитие, а в итоге происходит экономический рост, расширяется база налогообложения и спрос на сопутствующие услуги.

...

2. АНАЛИЗ РЫНКА СИСТЕМ ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЯ

2.1. Общие сведения о системах онлайн-бронирования

По уровню представления в сети онлайн-туристские ресурсы Интернета можно подразделить следующим образом:

- сайты общего назначения, в которых есть туристические разделы;
- специализированные туристические порталы и сайты;
- глобальные системы бронирования;
- сайты фирм-туроператоров;
- сайты туристических агентств;
- сайты гостиниц;
- личные страницы путешественников.

Система онлайн-бронирования – это web-сайт, обеспечивающий бронирование номеров в отелях по всему миру, авиа и железнодорожных билетов, продажи через интернет туров в любую точку мира с использованием электронного каталога. Число продуктов, представляемых и продаваемых на одном сервере, может составлять от единиц до нескольких тысяч. Оплата услуг может производиться как при помощи интерактивных платежных систем, так и традиционными способами – банковским или почтовым переводом.

...

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1 Маркетинговая стратегия

Миссией компании является создание системы онлайн-бронирования, которая обеспечит путешественнику легкое бронирование отелей в любой точке земного шара и билетов по любым направлениям.

Маркетинговой стратегией проекта является ...

При создании проекта используются новейшие технологии в разработке программного обеспечения. Путем постоянного совершенствования, предприятие сформирует в среднесрочной перспективе широкий круг лояльных потребителей и обеспечит доверие к бренду, что создаст базу для дальнейшего развития не только в стране, но и за ее пределами.

3.2. Бизнес-модель предприятия

Описание бизнеса

Проектируемая система онлайн-бронирования – туристический ресурс с максимумом сервисов для создания розничного тура для турагентств и частных лиц (бронирование отелей, авиа- и железнодорожных билетов, страховок, VIP-сервисов в аэропортах, экскурсии, трансферы и т.д.) с гарантией лучшей цены.

...

Концепция проекта полностью исключает необходимость физического присутствия клиента в туристической компании.

...

3.3.Ассортиментная и ценовая политика

Создание проектируемого интернет-портала обеспечит бесперебойное и высококачественное оказание следующих услуг: бронирование отелей, авиа- и железнодорожных билетов, страховок, VIP-сервисов в аэропортах, экскурсии, организация трансфера.

Ценовая политика предприятия призвана обеспечить ценовое конкурентное преимущество на рынке.

3.4. Реклама и продвижение

Учитывая особенности проекта (старт-ап бизнес, вывод нового продукта на рынок) и состояние рынка, рекламная и маркетинговая компании строятся следующим образом:

...

Продвижение проекта будет осуществляться с помощью различных инструментов маркетинга, таких как: ...

3.5. SWOT-анализ проекта

Таб. 1. SWOT – анализ проекта

<p><u>Сильные стороны</u></p>	<p><u>Слабые стороны</u></p>
<p><u>Возможности</u></p>	<p><u>Угрозы</u></p>

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Расположение предприятия. Этапы реализации проекта

Место реализации проекта – город ...

В регионе есть необходимые трудовые ресурсы для комплектации кадров комплекса по основным профессиям.

Комплекс организационных мероприятий по реализации проекта содержит 3 этапа – подготовительный, инвестиционный и эксплуатационный.

На *подготовительном этапе* решаются следующие задачи: ...

Инвестиционный этап включает: ...

Эксплуатационный этап реализации проекта предполагает ...

4.2. Организационная структура и штатное расписание

...

Для экономии средств на этапе запуска проекта так же будут задействованы специалисты по схемам аутсорсинга (выполнение определенных функций, специализирующейся на них организацией) и фриланса (внештатный сотрудник, работающий удаленно).

Таб. 2. Штатное расписание

№ п/п	Должность	Число	ФОТ	Сумма, USD
АУП				
1	Директор			
Итого				
Производственный персонал				
2	Специалист по авиа- и ж/д перевозкам			
3	Специалист по работе с отелями			
4	Специалист по трансферному обслуживанию			
5	Специалист IT-отдела			
6	Web-мастер			
7	Специалисты Call-центра			
Итого				
Всего				

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.2. Расчет стоимости основных фондов

Нематериальные активы

Таб. 4. Расчет стоимости нематериальных активов

Наименование	Кол-во, ед.	Цена	Стоимость
Бухгалтерская программа			
Разработка портала			
Итого			

Вложения в основные фонды

Таб. 5. Расчет стоимости основных фондов

Категория затрат	Стоимость
Нематериальные активы	
Итого	

5.3. Расчет стоимости прямых затрат

Таб. 6. Расчет прямых затрат

Наименование затрат	Ед. изм.	Норма расхода	Цена, USD	Сумма, USD
Обслуживание сервисов бронирования	шт.			
Итого				

5.4. Оборотный капитал

Таб. 7. Оборотный капитал

Текущие активы	Доля, %	Оборот, дн.
Дебиторская задолженность		
Запасы сырья и материалов		
Резервы наличности		
Текущие пассивы	Доля, %	Оборот, дн.
Кредиторская задолженность		
Задолженность перед персоналом		

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения финансового плана

Финансовый план проекта строится исходя из следующих допущений: срок прогнозирования 12 лет, в т.ч. ... – инвестиционная стадия, вся продукция реализуется на внутреннем рынке. Расчет осуществлен в постоянных ценах, расчет показателей инвестиционной эффективности произведен с поправкой на годовую темп инфляции в размере ...%.

6.2. Финансирование проекта

Объем инвестиций в проект составляет Основную долю в финансировании занимают затраты, связанные с закупкой производственного оборудования.

Таб. 8. Инвестиции по категориям

Наименование вида затрат	Стоимость этапов
Административный персонал	
Производственный персонал	
Производственное оборудование	
Аренда офиса	
Представительские и офисные	
Прочие (коммунальные, связь и т.п.)	
Расходы будущих периодов, в том числе:	
Запасы сырья и материалов	
Реклама и продвижение	
Непредвиденные расходы	
Всего (с НДС)	

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств (...%) и привлечения кредитных средств (...%).

6.3. Анализ продаж

Средняя загрузка мощностей в первый год работы проекта составит ...% в связи с проведением пуско-наладочных работ и организационных мероприятий. Запуск проекта планируется с пятого месяца. Выход на плановую мощность предполагается осуществить уже с первого года реализации проекта.

Таб. 9. План продаж

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Загрузка мощностей						
Количество броней, шт.						
Выручка						

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	2026 г.
Загрузка мощностей						
Количество броней, шт.						
Выручка						

Динамика продаж за период 2017 – 2018 гг. указана на диаграмме.

7.2. Профиль риска проекта

По результатам анализа проект можно отнести ко второй группе риска. Следует отметить, что наиболее серьезными для проекта являются риски:...