

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА

Выпускная аттестационная работа на тему: «Проект создания онлайн-магазина женской одежды»

Выполнил слушатель группы ПП-В-22.23
ПЕТРАЧКОВА Инна Владимировна

Руководитель
к.т.н., доцент
ШАМГУНОВ Равиль Назимович

Москва, 2023 г.

Цель и задачи Выпускной квалификационной работы



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Цель: разработка бизнес-плана для создания компании на примере онлайн-магазина женской одежды

Задачи:

1. Определить понятие, виды и цель бизнеса, бизнес-модель.
2. Исследовать международные и российские подходы к созданию стартапа, включая онлайн-магазины.
3. Изучить типовые ошибки создания стартапов.
4. Изучить методы оценки эффективности инвестиционных проектов.
5. Изучить формы и виды государственной поддержки МСП в России.
6. Проанализировать состояние международного и российского fashion- ecom-рынка и тенденций его развития.
7. Провести оценку конкурентоспособности создаваемой компании.
8. Рассчитать показатели эффективности инвестиционного проекта.
9. Разработать финансовую модель нового бизнеса.
10. Провести анализ чувствительности.
11. Разработать систему управления проектом.
12. Проанализировать риски.

Объем и темпы российского рынка электронной торговли модной женской одежды



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1505

млрд.руб

+42%

роста ecom-
fashion в 2022 г.

Экспоненциальный рост рынка,
начиная с периода пандемии

Уход известных брендов одежды
с рынка России (более 80 брендов
сегмента middle)

Тренд на импортозамещение (11
млн человек готовы
рассматривать новые российские
бренды к покупке)*

Онлайн-магазин женской одежды SARAFAN.SHOP



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Нишевая площадка для российских, несетевых производителей одежды

Название компании – ООО «Сарафан»

Доменное имя - Sarafan.shop

Тематика – фирменная женская одежда российских дизайнеров и производителей

Формат магазина – веб-версия, мобильное приложение

Рынок сбыта – Россия, в перспективе страны СНГ

1

Ценовой сегмент
Средний
Средний высокий.

2

Женщины,
желающие
одеваться в
качественные
вещи, но не
готовые
переплачивать за
бренд.

3

Возраст и род занятий
может быть абсолютно
разным, объединяет подход
к одежде, люди не
подвержены брендомании и
быстрым трендам, в то же
время не согласны на масс-
маркет.

4

Для них важно,
чтобы в вещах
присутствовала
идея и интересное
конструкторское
решение.

5

Клиенты прежде
всего смотрят на
то, как сидит
вещь, из чего она
сделана и сколько
стоит.

6

По экспертным
оценкам на основе
данных статистики в
Москве проживает
минимум **400 000**
таких женщин.

Ключевые факторы успеха



Что ждут клиенты от нас?	Показатель	Планируемое значение Sarafan. Shop	Конкурент 1 (федеральные маркетплейсы)	Конкурент 2 (интернет-магазины брендов, представленных на Sarafan.shop)
Уникальный ассортимент	Есть/нет	Да	Нет	Нет
Расширенная размерная линейка (плюс сайз)				
Широкий ассортимент	Более 1000	Да	Нет	Да
Быстрая и надёжная доставка	Не более 5 дней	5-7 дней	2-5 дней	5-7 дней
Цена	Средняя	Средняя и выше	Низкая (ценовой демпинг площадок, что отражается на ассортименте)	Средняя и выше
Удобство покупки	Покупка в мобильном приложении	отдельное приложение	отдельное приложение	нет
Отзывы покупателей	фото и видео отзывы	да	да	нет
Скидки и акции	наличие	сезонно	регулярно	сезонно
Способ оплаты	Цифровые кошельки, карты, bnr1, оплата при доставке	Дебетовые и кредитные карты	Дебетовые и кредитные карты, bnr1	Дебетовые и кредитные карты, оплата при доставке
Индивидуальный подход к клиенту	Оценка: Да/нет	да	нет	да

Конкурентные факторы успеха



Фактор успеха	Показатель	Значение у создаваемой компании	Значение у интернет-магазинов брендов, представленных на Sarafan.shop)	Значение у федеральные маркетплейсы
Контроль качества и отбор поставщиков	да/нет	да	да	нет
Отбор ассортимента профессиональными стилистами (выбор только актуальных моделей)	Да/нет	да	да	нет
Обязательное присутствие в ассортименте моделей больше 48 размера	Да/нет	да	нет	нет
Внедрение сервисов оплаты (Цифровые и мобильные кошельки, дебетовые и кредитовые карты, vnp1)	Да/нет	да	да	да
Постоянный поиск и привлечение новых поставщиков, постоянное обновление ассортимента	Да/нет	да	нет	да
Формирование профессионального сообщества	Да/нет	да	нет	нет
Внедрение CRM системы на старте проекта (индивидуальный подход)	Да/нет	да	да	нет

Драйверы

Увеличение:

- Ассортимента (кол-во поставщиков и кол-во SKU*)
- Трафика покупателей
- Конверсии трафика в заказы
- Процента выкупа/ процент возвратов
- Среднего чека
- Объема накопленной клиентской базы
- LTV** (доля повторных заказов, частота в год)

Продажи дополнительных сервисов и услуг

СAPЕХ

ИТ платформа интернет магазина и сопутствующие системы

Создание юридическо-административной базы Интернет-магазина

ОРЕХ

Маркетинг
Процессинг платежей
Дизайн и креативы веб витрины
Поддержка ИТ систем
Интернет Магазины
Служба клиентской поддержки
Менеджмент и администрация

- * SKU – stock keeping unit – идентификатор товарной позиции, артикул
- ** LTV Life Time Value – пожизненная ценность клиента

Инвестиционный денежный поток - (руб.)



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Этапы работ	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Предварительная подготовка						
Регистрация компании	4 000					
Юридические услуги (договор с поставщиками)	75 000					
Разработка сайта и приложения						
Хостинг сайта	2 000					
Сервер для сайта	750	750	750	750	750	750
Корпоративная почта	350	350	350	350	350	350
Организация работы						
Интернет	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750	1 750
Мобильная связь	500	500	500	500	500	500
Аутсорсинг						
Аутсорсинг IT услуг	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000
Инвестиционный денежный поток (ИДП)	159 350	78 350	78 350	78 350	78 350	78 350
ИДП накопительным итогом	159 350	237 700	316 050	394 400	472 750	551 100

План продаж (шт.)



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

№	Категория	Jul.24	Aug.24	Sep.24	Oct.24	Nov.24	Dec.24	2025
1	Платья	1	2	4	5	7	7	245
2	Футболки	3	4	5	9	13	15	690
3	Рубашки	1	2	7	10	17	20	310
4	Юбки	2	5	12	19	31	29	635
5	Брюки	3	3	7	9	12	21	279
6	Свитеры и джемперы	0	0	5	10	13	15	195
7	Худи и свитшоты	3	3	5	10	17	19	211
8	Топы и лонгсливы	3	7	7	7	11	13	190
9	Домашняя одежда	3	7	14	19	29	46	819
10	Аксессуары	3	10	15	27	31	37	905
Количество продаж, шт.		22	43	81	125	181	222	4 479

План продаж (руб.)



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

№	Категория	3 кв 24	4 кв 24	2025
1	Платья	51 750	142 500	1 837 500
2	Футболки	44 500	74 000	1 380 000
3	Рубашки	43 000	164 500	1 085 000
4	Юбки	104 500	434 500	3 492 500
5	Брюки	71 500	231 000	1534 500
6	Свитеры и джемперы	22 500	171 000	877 500
7	Худи и свитшоты	49 500	207 000	949 500
8	Топы и лонгсливы	25 500	46 500	285 000
9	Домашняя одежда	84 000	329 000	2 866 500
10	Аксессуары	42 000	142 500	1 357 500
Поступления от продаж		538 750	1 942 500	15 665 500

CASH FLOW проекта (руб.)



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

	1 кв'24	2 кв'24	3 кв'24	4 кв'24	2025
Поступления от продаж	0	0	538 750	1 942 500	15 665 500
Затраты на материалы и комплектующие			234 850	880 550	7 347 100
Суммарные прямые издержки			234 850	880 550	7 347 100
Общие издержки			291 750	441 750	2 917 000
Затраты на персонал			240 000	300 000	2 430 000
Суммарные постоянные издержки			531 750	741 750	5 347 000
Налоги			77 388	138 030	1 228 448
Операционный денежный поток			- 305 238	182 170	1 742 953
Затраты на приобретение активов					
Другие издержки инвестиционного этапа	316 050	235 050			
Инвестиционный денежный поток	316 050	235 050			
Собственный акционерный капитал	10 000				
Финансовый денежный поток	10 000				
Баланс наличности на начало периода	- 217 700	- 296 050	- 531 000	- 836 338	- 654 168
Баланс наличности на конец периода	- 296 050	- 531 100	- 836 338	- 654 168	1 088 785

Показатели эффективности инвестиционного проекта



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Основные показатели

NPV проекта	651 512 руб.
IRR	66%
PB	24 месяца
PI	1,2

Организация управления проектом



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИТ Основатель 1	Поставщики Основатель 2	Маркетинг Основатель 3	Клиенты Основатель 2	Администрация Основатель 2
ИТ-Администратор платформы интернет-магазина	Менеджер по поиску, подключению и контрактингу и обучению поставщиков	Маркетинг- менеджер по маркетинговому функционалу и акциям 1	АОЗ Администратор мониторинга заказов клиентов	Ответственный бухгалтер (аутсорсинг)
Бизнес-аналитик по составлению ФЗ – внутренний заказчик	Аккаунт-Менеджер по поддержке и сопровождению операций интернет-магазина, взаиморасчетов и документообороту с поставщиками	Performance маркетинг-менеджер по диджитал каналам управления трафиком интернет-магазина	Служба поддержки клиентов (Колл-центр) для B2C клиентов	Ответственный юрист (аутсорсинг)
ИТ-команда по интеграциям и кастомизации (+ аутсорсинг)		Собственное продвижение в социальных сетях, SMM	Служба поддержки клиентов (отдел продаж) для B2B клиентов	

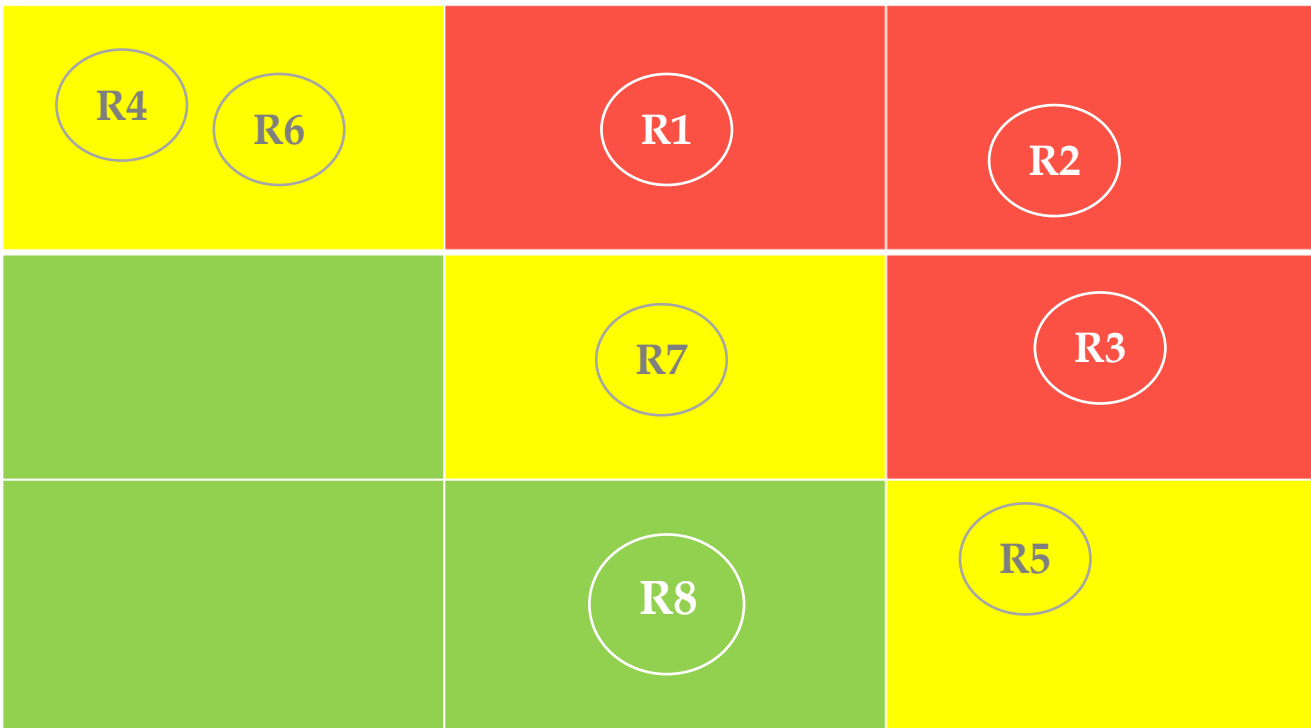
Карта рисков проекта



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА

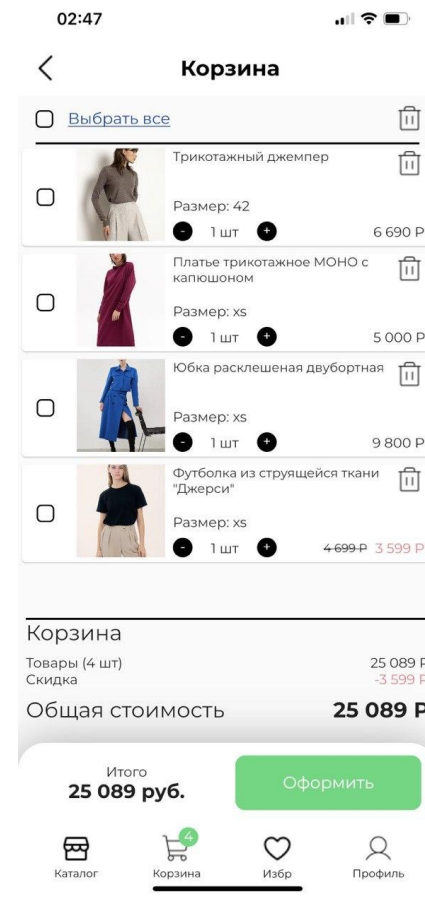
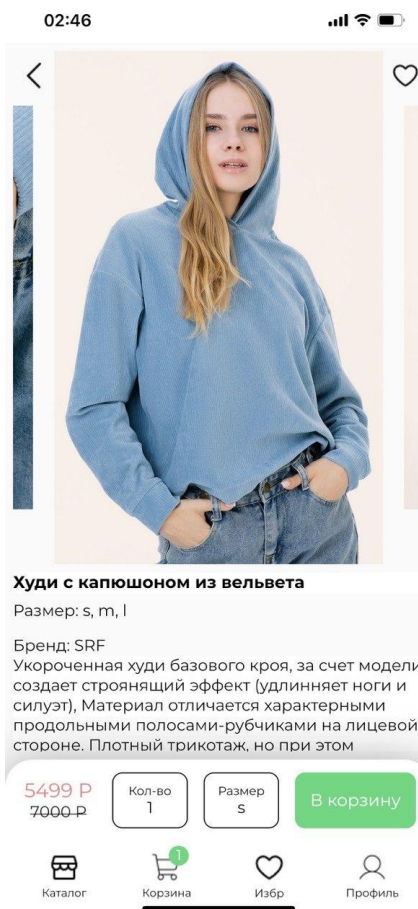
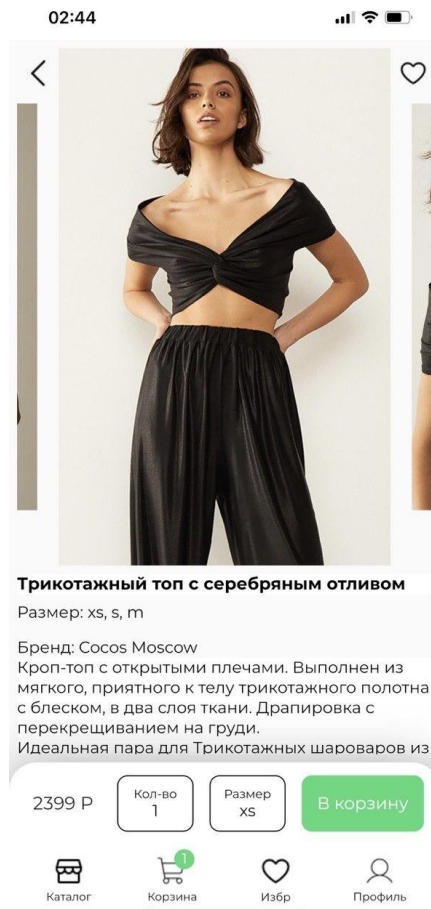
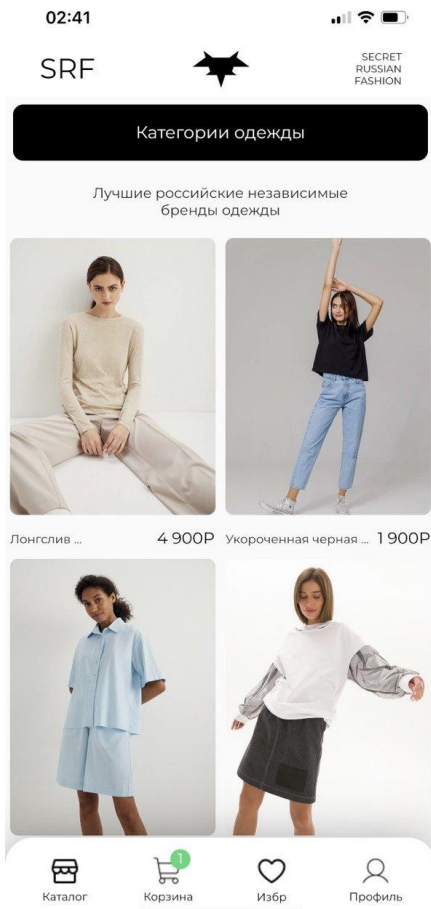


ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



R1	Конкуренция
R2	Законодательство
R3	Маркетинг
R4	Отказ от покупки
R5	Уровень доверия
R6	Технические риски
R7	Финансовые риски
R8	Рыночные риски

Риски определены и проведен количественный анализ.



Спасибо за внимание

Москва, 2023 г.