

БИЗНЕС-ПЛАН САЙТА

Бизнес-планирование деятельности сайта следует вести по следующим статьям расходов: поддержание функционирования и обеспечение дальнейшего продвижения сайта; затраты на содержание персонала, оборудования, а также на текущие вложения; выплата заработной платы и страховых взносов. В заключение должна быть произведена оценка прибыльности и сроков окупаемости, а также возможных рисков.

Поддержание работы и обеспечение продвижения сайта

В данном разделе калькулируются текущие расходы на обеспечение функционирования сайта. Расчёты начинаются с выявления контингента обслуживания работы сайта. Составляется профессиональный перечень, а также иерархия лиц, ответственных за выполнение работ по каждому направлению, рассчитывается численность персонала по каждому из соответствующих направлений. Планируются средние расходы на месячную заработную плату каждого должностного лица из числа персонала.

Определяются затраты на выполнение комплекса мер, которые обеспечивают посещаемость сайта. Отдельно оцениваются расходы на заработную плату, а также прочие расходы на содержание действующего сайта.

Если пренебречь данным пунктом бизнес-плана, то любое изменение, вызванное необходимостью корректировки ради устранения выявленных ошибок в процессе планирования, существенно меняют показатели составленного плана.

Оценка потребности персонала, оборудования, текущих затрат

Можно предположить, что на начальных этапах работы сайта ведущая доля рекламодателей поступит из создаваемого сайта. В этом случае потребность в аренде офиса можно не планировать, предполагая, что рабочие

места могут быть созданы на дому. При этом можно запланировать, что в штат компании следует принять одного работника для обслуживания клиентов и для самостоятельного активного поиска.

Заработная плата со страховыми взносами и прочие расходы

Величина их планируется на уровне 30 тыс. руб. в месяц. На оплату доступа в интернет, на услуги хостинга, телефонной связи, бухгалтерии, а также на рекламу сайта в СМИ (печать и электроника) планируется 10 тыс. руб./месяц.

Потребуется приобрести компьютер на базе лицензионного программного обеспечения. Не обойтись и без покупки телефона с автоответчиком, а также факса.

Общие потребности по данному пункту - около 50 тыс. руб.

Прибыль и срок окупаемости

При высоком уровне качества и привлекательности сайта для рекламодателей, при размещении на нем рекламных баннеров, при использовании разнообразных способов монетизации, можно ожидать дохода 100 тыс. руб. в месяц. Это составляет около 10-15 клиентов, которые поместят рекламу.

Ожидаемая прибыль сайта за вычетом налогов по УСН – 34 тыс. руб.

Окупаемость проекта – 1 год (в том числе раскрутка сайта и формирование клиентской базы).

Оценка вероятных рисков

Возможны риски вследствие возможных юридических коллизий.

Вероятны риски по причине резких изменений рыночной конъюнктуры по внешним и внутренним факторам.