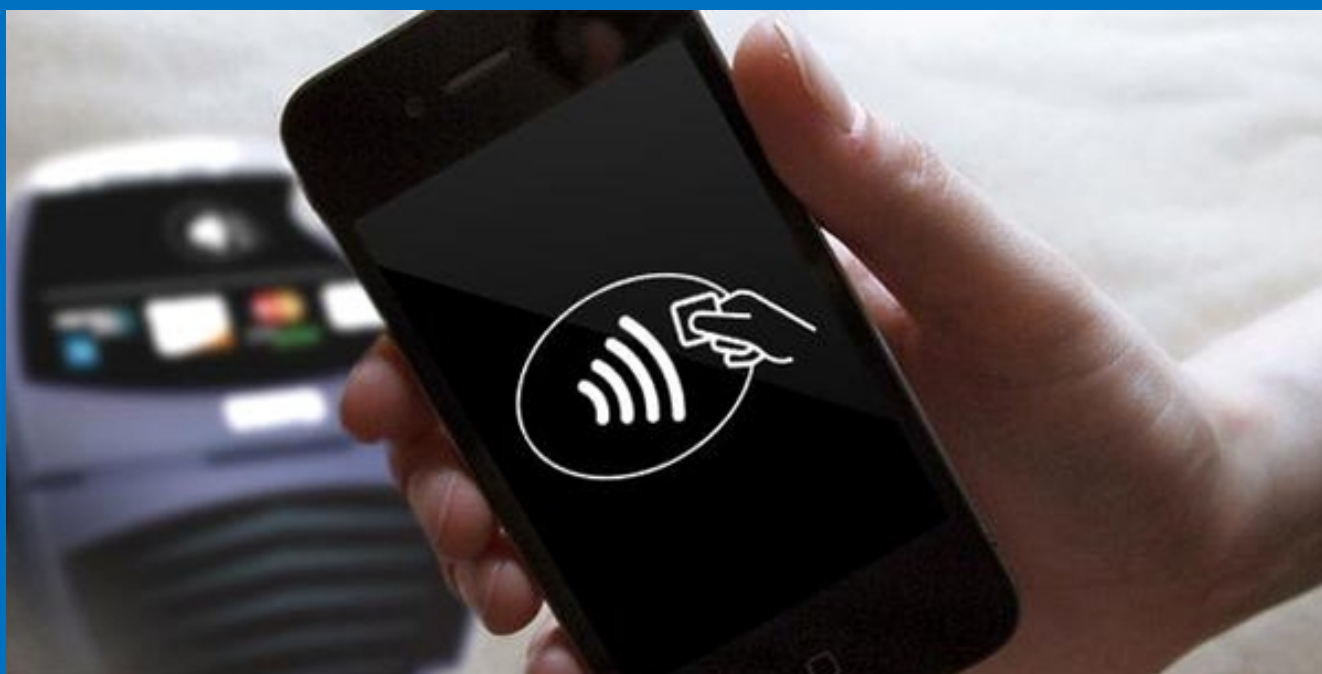


БИЗНЕС-ПЛАН



Бизнес-план создания универсальной системы бесконтактных платежей «PassKit»



2014 г.

Что может гарантировать успех и решение инвесторов в пользу Вашего проекта? Прежде всего – нестандартная идея и грамотно составленное, обоснованное инвестиционное предложение.

Компания «VTSConsulting» предоставляет не просто готовый бизнес-план: мы продаем эффективные, реальные бизнес-идеи – от идей сайтов до физического бизнеса. Заказчик получает готовую, «живую» идею и пошаговую инструкцию по ее реализации (непосредственно документ бизнес-плана).

Проект, предлагаемый в качестве идеи данного бизнес-плана – это сайт, который представляет собой онлайн-платформу для создания passes (passes – цифровая карта или билет, который заменяет собой физические аналоги и содержит всю ту же информацию, passes можно отправить с помощью MMS, Email, мобильное приложение).

Passes совместимы и используются с Apple Passbook, Google Wallet и другими мобильными кошельками. Данный проект позволит компаниям не беспокоиться о том, какой мобильный кошелек использует покупатель (Apple Passbook, Samsung Wallet, Google Wallet, Pass Wallet или браузер).

Среди основных возможностей данной платформы – возможность хранения купонов, билетов, акционных талонов, скидочных карт и купонных сертификатов в мобильном телефоне пользователя товаров и услуг,, а в будущем разработчики предполагают, что пользователь сможет в том числе хранить в системе платежные карты и осуществлять транзакции с их помощью.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины, стран СНГ.

Описание бизнес-плана

Название проекта: «PassKit»

Цель проекта: вывод на рынок России проекта «PassKit», который будет интегрирован с основными мобильными платформами (iOS, Android, Windows, Blackberry).

Аудитория проекта (потенциальные пользователи): бизнес; потребители товаров и услуг.

Актуальность проекта для бизнеса: возможность привлекать новых покупателей, сокращение издержек на печатании рекламной продукции, изготовлении пластиковых карт. Кроме того, онлайн-платформа позволит компаниям работать с самыми популярными мобильными кошельками: Apple Passbook, Samsung Wallet, Google Wallet, Pass Wallet

Актуальность проекта для отдельного потребителя: покупателям данное решение позволит забыть о постоянно набитом различными картами кошельке и обеспечит простой доступ для проведения транзакций.

Рынок

| <i>Показатель</i> | <i>Значение</i> |
|--|------------------------|
| Объем рынка электронной коммерции России | *** млрд. долларов США |
| Число онлайн-покупателей на территории Российской Федерации | *** млн. человек |
| Средний чек покупок, совершаемых в интернет-магазинах | *** долларов США |
| Денежный объем российского рынка смартфонов | *** млрд. рублей |
| Доля смартфонов среди всех продаваемых мобильных устройств | 60% |
| Использование мобильного интернета в местах досуга (процент респондентов) | 19% |
| Доля предприятий малого и среднего бизнеса в РФ, работающих в сфере оптовой и розничной торговли | ***% |
| Активные предприятия малого и среднего бизнеса РФ (2013 год), тыс. | *** |

Основные финансовые показатели проекта:

| | | |
|--|------|-----|
| Выручка за 3 года работы | руб. | *** |
| Необходимые инвестиции | руб. | *** |
| NPV | руб. | *** |
| IRR годовая | % | *** |
| Дисконтированный период окупаемости | мес. | 18 |

Выдержки из исследования

За прошедший год в России было продано материальных товаров на 363 млрд. рублей (+***млрд. к результатам прошлого года), нематериальных – на 181 млрд. руб. (+ *** млрд. к прошлому году).

Эксперты прогнозируют и дальнейший рост, в среднем на ***% в год в течение 5 лет. Учитывая возможный экономический кризис, прогнозы выглядят вполне благоприятно.

Подобный рост можно объяснить увеличением числа покупателей. По данным, которые приводит в своем исследовании АКИТ, в России *** миллионов человек покупают онлайн. Это составляет ***% от общего числа пользователей интернета. При этом прирост за 2013 год составил ***% – это *** миллиона человек. Основной рост происходит за счет регионов, и, как следствие, за счет покупателей с небольшими доходами.

По данным исследования российского рынка мобильного интернета был составлен портрет пользователя мобильного интернета, выявили наиболее популярные мобильные платформы и модели смартфонов, а также изучена география проникновения мобильного интернета в России.

Чаще всего на мобильные версии сайтов заходят с устройств Samsung (***%). Второе место у гаджетов Apple (***%), замыкает тройку лидеров Nokia (***%).

Что касается операционной системы, то большинство посетителей мобильных версий сайтов – владельцы устройств на базе Android (***)%. На втором месте – iOS (***)%, на третьем – J2ME (***)%. 5% пользователей используют устройства с операционной системой Symbian, 3% – с Windows Phone.

Содержание

| | |
|---|-----------|
| Перечень таблиц, диаграмм, графиков | 4 |
| Резюме | 5 |
| Раздел 1. Описание проблем на рынке | 7 |
| 1.1. Проблемы потребителей товаров и услуг | 7 |
| 1.2. Проблемы бизнеса | 8 |
| 1.3. «PassKit» – решение проблем бизнеса и потребителей | 9 |
| Раздел 2. Функции и возможности проекта «PassKit» | 12 |
| 2.1. Функции мобильного кошелька «PassKit» | 12 |
| 2.2. Возможности «PassKit» | 15 |
| Раздел 3. Анализ рынка | 22 |
| 3.1. Тенденции рынка электронной коммерции России | 22 |
| 3.2. Рынок смартфонов России | 24 |
| 3.2.1. Рынок операционных систем для смартфонов (Россия) | 26 |
| 3.2.2. Рынок мобильного интернета | 27 |
| 3.2.3. Рынок и тенденции рынка бесконтактных платежей в России | 29 |
| 3.3. Состояние сферы предпринимательства и торговли РФ | 34 |
| 3.4. Состояние рынка торгово-развлекательных центров как основных партнеров проекта | 35 |
| Раздел 4. Конкуренты проекта | 41 |
| Раздел 5. Маркетинговый план | 46 |
| Раздел 6. Финансовый план | 50 |
| 6.1. Допущения проекта | 50 |
| 6.2. План реализации | 52 |
| 6.3. Объем реализации проекта (указано количество продаж) | 53 |
| 6.4. Выручка от реализации услуг по проекту (руб.) | 54 |
| 6.5. Расходы по проекту (руб.) | 57 |
| 6.6. Капитальные вложения проекта | 58 |
| 6.7. Налоги проекта (руб.) | 59 |
| 6.8. Отчет о прибылях и убытках | 60 |
| 6.9. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC | 62 |
| Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ | 67 |
| Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании | 68 |
| Алгоритм расчета премии за специфический риск | 69 |
| Расчет ставки дисконтирования по методу WACC | 71 |
| 6.10. Отчет о движении денежных средств | 73 |
| 6.11. Анализ экономической эффективности проекта | 76 |
| 6.12. Основные финансовые показатели проекта | 79 |
| Раздел 7. Анализ чувствительности финансового результата к основным расчетным параметрам | 80 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ТОП-100 лучших торговых и торгово-развлекательных центров России | 86 |

Перечень таблиц, диаграмм, графиков

ТАБЛИЦЫ

| | |
|---|----|
| Таблица 1. Различные виды электронных кошельков | 7 |
| Таблица 2. Лидеры рынка мобильных кошельков | 9 |
| Таблица 3. ТОП популярности мобильных операционных систем для смартфонов в России, 2014 год | 26 |
| Таблица 4. Среднесуточный показатель количества посетителей веб-сайтов купонных сервисов в РФ | 42 |
| Таблица 5. Крупнейшие игроки рынка сервисов коллективных продаж РФ | 45 |

ГРАФИКИ

| | |
|--|----|
| График 1. Место российского рынка электронной торговли среди мировых лидеров, млрд.долл. США | 22 |
| График 2. Динамика роста числа онлайн-покупателей на территории Российской Федерации | 23 |

ДИАГРАММЫ

| | |
|---|----|
| Диаграмма 1. Номинальный объем реализации смартфонов производителями на территории России (1 кв. 2014 года) | 25 |
| Диаграмма 2. Места использования мобильного интернета | 29 |
| Диаграмма 3. Распределение предприятий малого и среднего бизнеса в зависимости от сферы деятельности | 34 |
| Диаграмма 4. Доля малых и средних предприятий в общей доле выручки экономики государства | 35 |

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

VTSConsulting – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом. И мы гордимся своими клиентами!

| | | |
|---|--|--|
| ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИ НП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS" | компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудопроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К" | ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Верховная Рада Украины |
|---|--|--|

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,*

Генеральный директор "VTSConsulting"