

БИЗНЕС-ПЛАН



мобильного приложения – программы ЛОЯЛЬНОСТИ



2014 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России и СНГ.

*К данному бизнес-плану прилагается **финансовая модель** в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

Описание проекта

Идея и суть проекта: создание мобильного приложения для Android и iOS, которое станет мобильной системой лояльности с рабочим названием «ShakeWallet».

География проекта: Россия.

Аудитория проекта:

- заведения сферы развлечений и досуга РФ;
- посетители заведений-пользователи мобильных приложений (ядро аудитории – платежеспособное население России в возрасте 18-45 лет).

Конкурентное окружение (приложения-программы лояльности):

- Starcard;
- Sailplay;
- Fidme.

«ShakeWallet» для бизнеса	«ShakeWallet» для пользователей
<ul style="list-style-type: none"> • <i>использование принципа вознаграждения</i> – благодаря баллам и бонусам за каждое посещение, клиенты готовы возвращаться снова; • <i>принцип «вирусности» распространения</i> – благодаря рекомендациям среди друзей и знакомых, клиенты также зарабатывают баллы, что, в свою очередь, популяризирует приложение среди потенциальных пользователей; • <i>связь с клиентами на расстоянии</i> – установленное приложение дает возможность коммуникации с клиентами на расстоянии благодаря отправке персональных уведомлений; • <i>детальная аналитика и результаты</i> – для партнеров проекта предоставлена возможность полного информирования о клиентах, их предпочтениях, новых посетителях, их возрасте, поле и так далее; • <i>демократичность тарифной политики</i> – компания разработала три возможных варианта абонентской платы для партнеров проекта. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>приятное дополнение</i> – пользователи дополнительно получают подарки и бонусы за посещение любимых мест; • <i>простота использования</i> – для получения баллов пользователю необходимо всего лишь отсканировать QR-код, представленный на холдере; • <i>понятный алгоритм обмена</i> – для того чтобы обменять баллы на подарки, необходимо только продемонстрировать представителю заведения-партнера (администратор, официант) выбранный подарок на экране своего смартфона; • <i>неограниченное количество баллов</i> – каждый раз, когда пользователь рекомендует приложение или приводит друзей в заведение, он получает дополнительные баллы.

Финансовые показатели проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	\$	***
NPV	\$	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	лет	***
Дисконтированный срок окупаемости	лет	2,05

Выдержки из исследования

В рамках проекта инициаторами будет создано **приложение для операционных систем Android и iOS.**

В основу приложения будет заложена идея мобильной программы лояльности с рабочим названием «ShakeWallet», которая по сути является единой электронной дисконтной картой, но имеет ответвление, предполагающее накопление бонусов в процессе использования и последующим обменом накопленных баллов на подарки/скидки в соответствующих торговых точках.

Благодаря «ShakeWallet» гостям заведений сферы досуга не нужно держать при себе десятки дисконтных карт, покупать купоны или собирать штампы: им достаточно просто установить приложение в смартфон, накапливать баллы за посещение заведений, сканируя QR-код, и получать подарки в дальнейшем.

Главной особенностью проекта станет фактор геймификации приложения «ShakeWallet»: клиенты посещают заведения, зарабатывают баллы и получают подарки.

Принцип работы сервиса достаточно прост – заведения расставляют на столах специальные меню-холдеры с QR-кодом, который гости сканируют при каждом посещении с помощью телефона. За каждое посещение они зарабатывают баллы и обменивают их на подарки: напитки и блюда, скидки или «фишки» заведений.

Приложение использует геолокацию и каждый QR-код привязан к своему заведению. Также заведения могут отправлять push-уведомления клиентам, проводить опросы и пользоваться аналитикой.

Чтобы начать сотрудничать с «ShakeWallet», нужно зарегистрироваться на официальном сайте. После этого менеджер компании свяжется с потенциальным партнером проекта, предоставит доступ и оборудование для тестового периода. После бесплатного периода, заведения выбирают подходящий вариант из набора платных подписок.

Мобильное приложение работает на платформах iOS и Android, пользователь может скачать его в App Store и Google Play.

Мировые поставки смартфонов во II квартале 2014 г. выросли на 23,1% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. и достигли ***млн. устройств. Это рекордный объем, зафиксированный аналитиками по сравнению со всеми другими кварталами за все время мониторинга рынка.

Российский рынок смартфонов в третьем квартале 2014 года увеличился до *** миллиарда рублей, количество проданных устройств составило *** миллиона штук. В отличие от предыдущего отчетного периода рынок смартфонов в рублях в годовом исчислении показал позитивную динамику, увеличившись на 19,4%.

Россияне, несмотря на колебания курса рубля, как и прежде, продолжают покупать мобильные устройства. Однако предпочтения российских пользователей мобильных устройств продолжают смещаться в сторону более дешевых моделей таких компаний, как Fly, Alcatel или Explay.

Средняя цена смартфона в России уменьшилась до ***тысячи рублей (на 14,9% за год). В разрезе рынка по ценовым категориям в третьем квартале 2014 года, позитивная динамика зафиксирована только в сегменте устройств бюджетной категории, стоимостью до 5 тысяч рублей. В июле-сентябре было продано *** миллиона таких смартфонов, вдвое больше, чем год назад.

Что касается российского рынка, то позиции смартфонов на платформе Android, на которой работает большинство устройств различных ценовых категорий, в третьем квартале 2014 года укрепились – ее доля в рублях выросла до *** миллиарда рублей (рост на 72,4%), в штуках – до ***миллиона устройств (рост на 85,5%).

За период июнь 2013 г. – июль 2014 г. число приложений в Google Play выросло на 60%, их суммарная выручка в 2,4 раза, а Тайвань и Индонезия вплотную приблизились по доходу к Великобритании¹.

¹ По данным исследования App Annie, <http://app2top.ru/industry/app-annie-za-god-vy-ruchka-google-play-vy-ros-la-v-24-raza-42738.html>

Содержание

Перечень диаграмм, таблиц, рисунков	4
Резюме	5
Раздел 1. Описание проекта	6
Раздел 2. Анализ рынка	9
2.1. Рынок смартфонов	9
2.1.1. Российский рынок смартфонов	10
2.2. Рынок устройств на Android OS	12
2.2.1. Состояние российского рынка Android-устройств	14
2.3. Рынок мобильных приложений	16
2.3.1. Рынок мобильных приложений России	18
2.3.2. Потребительские предпочтения в сегменте мобильных приложений	20
2.4. Рынок программ лояльности	22
2.4.1. Тенденции рынка	22
2.4.2. Основные игроки рынка программ лояльности	25
2.5. Потребительская среда проекта	29
2.5.1. Состояние предпринимательства в РФ	29
2.5.2. Численность аудитории проекта в городах-миллионниках	31
2.5.3. Потребительское поведение	34
Раздел 3. Конкурентная среда	38
Раздел 4. Маркетинг проекта	44
4.1. Каналы привлечения аудитории и аналитика	44
4.2. Внутренние методы продвижения	45
4.2.1. Продвижение через магазины приложений	45
4.3. Внешние методы продвижения	49
4.3.1. Продвижение приложений в обзорах	49
4.3.2. Продвижение в социальных сетях	52
4.3.3. Создание страницы приложения	53
Раздел 5. Операционный план	54
5.1. Персонал проекта	54
5.2. Технологии, используемые для реализации (система iBeacon)	54
Раздел 6. Финансовый план	56
6.1. Допущения проекта	56
6.2. Сезонность проекта	56
6.3. Объемы продаж	57
6.4. Выручка	58
6.5. Персонал	59
6.6. Затраты по проекту	62
6.7. Налоги	64
6.8. Отчет о движении денежных средств	65
6.9. Денежные потоки	68
6.10. Показатели экономической эффективности проекта	68
Раздел 7. Анализ чувствительности	71
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	78

Перечень диаграмм, таблиц, рисунков

Таблица 1. Топ-5 производителей смартфонов (млн шт.)	9
Таблица 2. Количество реализованных смартфонов с использованием различных операционных систем, млн. ед.	13
Таблица 3. Потенциальная численность партнеров проекта в городах-миллионниках РФ	32
Таблица 4. Профиль приложения Starcard	39
Таблица 5. Профиль приложения Sailplay	41
Таблица 6. Профиль приложения FidMe	42
Таблица 7. Персонал проекта	54
Диаграмма 1. Динамика роста российского рынка смартфонов, млрд. руб.	10
Диаграмма 2. Динамика роста объемов реализации бюджетного сегмента смартфонов,	11
Диаграмма 3. Доля планшетов (фэблетов) на российском рынке смартфонов, 2014 год	12
Диаграмма 4. Динамика реализации Android-устройств в разрезе фирм-производителей, 2013-2014 гг., млн. единиц	14
Диаграмма 5. Динамика роста объемов реализации смартфонов Android в России, млн. единиц	15
Диаграмма 6. Объемы выручки от реализации смартфонов Android и Apple в России, млрд. руб.	15
Диаграмма 7. Рост числа приложений Google Play, млн. единиц	16
Диаграмма 8. Квартальные мировые доходы приложений Google Play (1 кв. 2013 взят за 100%), млрд. евро	17
Диаграмма 9. Сегментация загружаемых приложений по типу	17
Диаграмма 10. Годовые темпы роста рынка мобильных приложений, %	19
Диаграмма 11. Распределение загрузок с точки зрения интересов пользователей	21
Диаграмма 12. Распределение предприятий малого и среднего бизнеса в зависимости от сферы деятельности	30
Диаграмма 13. Доля малых и средних предприятий в общей доле выручки экономики государства	31
Диаграмма 14. Потребительское поведение при поиске приложений для загрузки	35
Рисунок 1. Приложение Shopkick	26
Рисунок 2. Приложение Pirq	27
Рисунок 3. Приложение Juengo	28
Рисунок 4. Приложение Front Flip	29
Рисунок 5. Приложение Starcard	39
Рисунок 6. Приложение Sailplay	40
Рисунок 7. Приложение FidMe	42
Рисунок 8. Стратегическая конкурентная канва	43
Рисунок 9. ТОП приложений в Google Play	45
Рисунок 10. ТОП приложений в App Store	46
Рисунок 11. Пример внешнего вида описания приложения	48
Рисунок 12. Продвижение на сайте iPhones.ru	50
Рисунок 13. Продвижение на сайте Droider.ru	51
Рисунок 14. Продвижение с помощью специализированных тематических сайтов	52

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*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

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), на сегодняшний день – 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 УкрНИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", 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", Правительство России, 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,
Руководитель "VTSConsulting"*