

БИЗНЕС-ПЛАН



системы приема и контроля онлайн- платежей «EQ-PAY»



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

Суть и идея проекта: создание платежного сервиса «EQ-Pay».

Специфика проекта: создание унифицированной системы приема и контроля онлайн-платежей, интегрирующей разные платежные системы и выступающей посредником между интернет-предпринимателями и покупателями товаров и услуг онлайн.

Аудитория проекта: сегменты B2B (интернет-предприниматели) и B2C (конечный потребитель, плательщик). В качестве аудитории B2B рассматривалась русскоязычная часть населения стран СНГ, Европы, США, ведущая предпринимательскую деятельность на территории обозначенных государств.

| География аудитории | Количество компаний |
|---------------------------|---------------------|
| Соединенные Штаты Америки | * |
| Европа | * |
| СНГ | * |
| | |
| ИТОГО | 62 473 |

Состояние рынка:

- объем мирового рынка электронной коммерции по итогам 2013 г. превысил ***млрд. долл., продемонстрировав рост на 18% по отношению к аналогичному показателю 2012 г.;
- мировой оборот электронной коммерции уже в текущем 2014 г. преодолет планку в \$* трлн., а к 2017 г. составит порядка \$* трлн.;
- лидерами роста помимо стран Азиатско-Тихоокеанского региона эксперты называют Россию, Аргентину, Мексику, Бразилию, Италию и Канаду;
- К 2018 г. российский рынок электронной коммерции обещает вырасти в 4 раза: в ближайшие несколько лет доля онлайн-торговли в общем объеме розничных продаж в России вырастет с 3% до 12%.

Финансовые показатели проекта:

| Показатель | Ед. изм. | Значение |
|-----------------------------------|----------|-------------|
| Необходимые инвестиции | \$ | *** |
| NPV | \$ | *** |
| IRR | % | *** |
| Срок окупаемости | лет | *** |
| Дисконтированный срок окупаемости | лет | 2,24 |

Выдержки из исследования:

После того, как покупатель на сайте интернет-магазина определился с покупкой, он перенаправляется на платежную страницу EQ-Pay, где выбирает удобный способ оплаты.

У каждого из клиентов системы EQ-Pay – интернет-предпринимателей – есть свой виртуальный счет, куда изначально зачисляются средства, полученные от покупателей товаров и услуг онлайн.

Продавцу товаров и услуг сообщается о поступлении платежей в его пользу. Клиент EQ-Pay может забрать средства из системы при помощи одного из трех вариантов:

- перевод на счет в электронной платежной системе;
- вывод на АТМ-карты, распространяемые компанией EQ-Pay;
- пополнение карты VISA Virtual, выпускаемой компанией EQ-Pay.

Плата за услуги приема платежей составляет 2,9% от суммы платежа, зачисляемой в пользу клиента системы EQ-Pay.

Преимущества системы для интернет-предпринимателей:

- подписание с сервисом одной договоренности на все виды платежных систем;
- быстрая и легкая интеграция;
- мониторинг ситуации с помощью отчетов и аналитических материалов по продажам;
- отсутствие необходимости вникать в тонкости каждой платежной системы;
- возможность сократить количество персонала, контролирующего поступление денежных средств по счетам;
- удобность системы сбора онлайн-платежей;
- среднерыночная ставка комиссионных за услуги систем электронных платежей;

- наличие альтернативы в выборе ставок комиссионных – интернет-предприниматель может использовать либо фиксированную, либо процентную ставку, просчитав более выгодный вариант для него в зависимости от среднего размера платежей;
- единая процентная ставка отчислений независимо от конкретного вида платежной системы, с которой поступают платежи;
- возможность расширить число доступных способов оплаты, тем самым повышая привлекательность интернет-магазина для клиента;
- сокращение временного промежутка между принятием решения о покупке и оформлением заказа.

Преимущества системы для покупателей товаров и услуг онлайн

- возможность расплачиваться с интернет-магазином удобным способом;
- мультиязычность сайта;
- прием самых востребованных видов валют: RUR, USD, EUR, UAH;
- круглосуточная доступность системы приема платежей;
- отсутствие необходимости дополнительной регистрации в системе приема платежей – переход к ней осуществляется автоматически с сайта интернет-магазина.

Содержание

| | |
|--|----|
| Перечень таблиц, рисунков, диаграмм | 3 |
| Резюме | 5 |
| Раздел 1. Описание проекта | 6 |
| Раздел 2. Анализ рынка электронных платежных систем | 9 |
| 2.1. Мировой рынок электронной коммерции | 9 |
| 2.2. Мировой рынок электронных платежных систем | 11 |
| 2.2.1. Ключевые игроки рынка | 13 |
| 2.2.2. Прогнозы развития рынка | 14 |
| 2.2.3. Тенденции рынка электронных платежей по странам и регионам | 15 |
| 2.3. Аудитория проекта | 19 |
| Раздел 3. Описание услуг | 26 |
| 3.1. Основные алгоритмы сервиса | 26 |
| 3.2. Основные клиентские группы | 27 |
| 3.3. Потенциал развития спектра услуг проекта | 28 |
| 3.4. Требования по идентификации Пользователей | 30 |
| 3.5. Запрещенные категории бизнеса согласно требованиям реализации проекта | 33 |
| 3.6. Запрещенные юрисдикции | 36 |
| 3.7. Антитеррористические меры проекта и меры борьбы с отмыванием денег | 37 |
| 3.8. Безопасность и профилактика мошенничества | 38 |
| Раздел 4. Партнеры проекта | 39 |
| Раздел 5. Конкуренты | 41 |
| Раздел 6. Маркетинг проекта | 58 |
| Раздел 7. Персонал проекта | 62 |
| Раздел 8. Финансовый план | 65 |
| 8.1. Допущения проекта | 65 |
| 8.2. Сезонность проекта | 65 |

| | |
|---|----|
| 8.3. Объемы продаж услуг проекта | 66 |
| 8.4. Выручка проекта | 68 |
| 8.5. Персонал проекта | 71 |
| 8.6. Категории затрат проекта | 75 |
| 8.7. Отчет о движении денежных средств | 77 |
| 8.8. Основные финансовые показатели экономической эффективности проекта | 80 |
| Раздел 9. Анализ чувствительности проекта | 83 |

Перечень таблиц, рисунков, диаграмм

| | |
|---|----|
| Таблица 1. Итоговая таблица основных способов оплаты в Интернете в разных регионах мира | 18 |
| Таблица 2. Численность русскоязычного населения СНГ | 20 |
| Таблица 3. Количество аудитории по странам СНГ | 22 |
| Таблица 4. Количество аудитории по странам Европы | 24 |
| Таблица 5. Потенциальное число компаний (аудитория проекта), единиц | 25 |
| Таблица 6. Ограничения по использованию сервиса | 37 |
| Таблица 7. Партнеры проекта | 39 |
| Таблица 8. Профиль сервиса Robokassa | 42 |
| Таблица 9. Профиль сервиса Z-PAYMENT | 44 |
| Таблица 10. Профиль сервиса ДЕНЬГИ ONLINE | 44 |
| Таблица 11. Профиль сервиса PLATRON | 45 |
| Таблица 12. Профиль сервиса PAY2PAY | 45 |
| Таблица 13. Профиль сервиса WALLET ONE | 46 |
| Таблица 14. Профиль сервиса PAYONLINE | 48 |
| Таблица 15. Профиль сервиса NEXTPAY.RU | 49 |
| Таблица 16. Профиль сервиса ONPAY.RU | 50 |

| | |
|---|----|
| Таблица 17. Профиль сервиса PAYANYWAY | 51 |
| Таблица 18. Профиль сервиса ICEPAY | 52 |
| Таблица 19. Профиль сервиса PLATON | 53 |
| Таблица 20. Маркетинг проекта, 1-й год реализации | 58 |
| Таблица 21. Детализация рекламной кампании проекта | 60 |
| Таблица 22. Календарный план маркетинговой стратегии | 61 |
| Таблица 23. Штатное расписание и заработная плата персонала | 62 |
| Таблица 24. Должностные обязанности персонала | 62 |
| Таблица 25. Допущения проекта | 65 |
| Таблица 26. Сезонность проекта | 66 |
| Таблица 27. Объемы продаж услуг проекта | 66 |
| Таблица 28. Выручка проекта | 68 |
| Таблица 29. Выручка проекта по годам | 70 |
| Таблица 30. Персонал проекта (затраты) | 71 |
| Таблица 31. Затраты по проекту | 75 |
| Таблица 32. Отчет о движении денежных средств | 77 |
| Таблица 33. Денежные потоки проекта по годам | 79 |
| Таблица 34. Основные показатели экономической эффективности проекта | 82 |
| Диаграмма 1. Типы электронных платежей | 12 |
| Диаграмма 2. Количество транзакций в мире через ЭПС | 14 |
| Диаграмма 3. Объем платежей в мире | 15 |
| Диаграмма 4. Обороты платежей через ЭПС, трлн. руб. | 17 |
| Диаграмма 5. Сезонность проекта | 65 |
| Рисунок 1. Преимущества системы для интернет-предпринимателей | 7 |
| Рисунок 2. Алгоритм регистрации в системе сервиса | 26 |
| Рисунок 4. Алгоритм идентификации | 31 |
| Рисунок 5. Алгоритм идентификации для компании | 33 |

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 узкопециализированных 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 "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"*