

БИЗНЕС-ПЛАН



Объединенной дисконтной системы «Summary Card»



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 цель проекта

Создание уникальной для стран СНГ системы SumCard, которая позволит потребителям товаров и услуг переместить все дисконтные карты из кошелька, которые занимают в нем значительную часть места, в мобильный телефон.

Для бизнеса система SumCard – это средство недорогой и эффективной рекламы, а также замена SMS-маркетинга.

Принцип работы системы

В рамках проекта разработано программное обеспечение, приложение SumCard можно бесплатно скачать в App Store и Google Play Market для своего смартфона.

Преимущества

Для пользователя:

- дисконтные карты всегда рядом и находятся в телефоне;
- не нужно носить кошелек, заполненный пластиковыми картами;
- получение новой информация об акциях и скидках.

Для бизнеса:

- нет затрат на изготовление пластиковых карт;
- информация от рекламодателя в системе появляется в течении часа;
- возможна реализация творческих инициатив от рекламодателя.

Конкуренция

- SNAPP’ – <http://www.snapp.fr> (Франция).
- KeyRING – <http://keyringapp.com/> (США).

Основные финансовые показатели экономической эффективности

Свободный денежный поток, руб.	Период, год
***	***
***	***
***	***
***	***
***	***
NPV	***
IRR	***
Период окупаемости проекта, мес.	12

Выдержки из исследования

SumCard (Summary Card) – это программное обеспечение нового поколения для устройств, работающих на базе операционных систем iOS, Android, и других мобильных платформ. Система SumCard для потребителя товаров и услуг – это возможность забыть, что такое кошелек, заполненный дисконтными картами, потому что теперь все карты лояльности будут в телефоне пользователя; а для бизнеса – система эффективной, недорогой рекламы товаров и услуг, которая находится всегда с потенциальным клиентом.

Преимущества SumCard для потребителя товаров и услуг:

1. Все дисконтные карты постоянно находятся в мобильном телефоне, ими можно воспользоваться в любой момент и теперь нет необходимости носить большое количество пластиковых карт в кошельке.
2. Пользователи системы SumCard самостоятельно выбирают компании, от которых будут получать рекламу, информацию об акциях и новых предложениях.
3. Клиент может посмотреть с помощью системы месторасположения магазинов, ресторанов, кафе и т.д.

Для того чтобы стать участником программы SumCard, пользователь должен скачать бесплатное приложение и установить его на свой терминал. В качестве терминала может использоваться не только мобильный телефон, но и любое другое устройство, работающее на базе операционных систем iOS и Android. Загрузка приложения доступна в App Store и Google Play. Потребители с

телефонами на других операционных платформах могут вскоре пользоваться SumCard через web-browser в своем телефоне, зарегистрировавшись на сайте.

Для бизнеса и потребителей товаров и услуг будут предоставлены следующие платные услуги:

- наличие розничной точки в системе SumCard. Абонентская плата составит *** руб./мес. с одной розничной точки;
- потребители услуг и товаров имеют возможность приобрести едиnorазовый купон на скидку, стоимость которого составляет *** руб. (например, за *** руб. купить едиnorазовую скидку на 50% в сети ресторанов);
- рассылка Push-сообщений, которые информируют владельцев смартфонов об акциях и новых скидках, которые предоставляют партнеры системы SumCard. Стоимость одного сообщения составляет ***руб., то есть один потенциальный клиент обходится бизнесу всего ***;
- таргетинг аудитории и запрос фильтров для бизнеса. Перед тем, как рассылать Push-сообщения компании могут заказать рассылку сообщений только для пользователей с их сегмента бизнеса (например, разослать сообщения женщинам от 18 до 25 лет);
- пакет скидок. В системе будут доступны пакеты скидок для конечного потребителя, стоимостью *** руб. Например, человек едет на неделю в Ростов-на-Дону и за *** руб. приобретает пакет скидок на 10% во все компании, которые являются партнерами системы SumCard;
- система лояльности под ключ – разработка для компаний систем лояльности, которые будут функционировать в системе SumCard;
- баннерная реклама предоставляется компаниям на 1 день. Суть рекламы в том, что на 1 день будет появляться баннер с информацией от компании у всех владельцев смартфонов, которые установили приложение SumCard;
- реклама табачных изделий и алкоголя в системе;

- дополнительные услуги. Например, геолокация, которая позволит клиенту посмотреть, где находятся ближайшие к нему заведения, которые его интересуют.

Согласно исследованию, ***% российских интернет-покупателей предпочитают платить наличными курьеру при доставке; ***% используют интернет-оплату и электронные кошельки; ***% оплачивают покупки банковским переводом. Только ***% готовы использовать для оплаты интернет-покупок карту, ***% – мобильный счет.

Электронными платежами пользуются хотя бы раз в месяц ***% интернет-пользователей, по данным ФОМ, что составляет ***млн. человек. Среди наиболее активной части населения (18-45 лет), о возможности проводить платежи при помощи электронных денег знают ***%, пользуются ими чаще 1 раза в полгода ***%. Это меньше, чем использование банковских карт и офлайн терминалов, но больше, чем SMS-платежи.

Большинство пользователей онлайн-платежей отправляется на услуги связи (сотовая связь (***%), интернет (***%)). Часто они используются и для оплаты в интернет-среде: оплата покупок в интернет-магазинах (***%), платежи в социальных сетях (***%), онлайн-игры (***%), мультимедийный контент (***%).

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме	5
Раздел 1. Описание проекта Summary Card (SumCard)	6
1.1. Позиционирование системы	6
1.2. Существующая система и принцип работы	7
1.3. Возможности для владельцев смартфонов с системой SumCard	9
1.4. Платные услуги для бизнеса и клиентов системы SumCard	10
Раздел 2. Анализ рынка	12
2.1. Описание существующих проблем на рынке	12
2.2. Состояние рынка электронной торговли России	13
2.3. Рынок смартфонов России	16
2.4. Рынок операционных систем для смартфонов	18
2.5. Рынок мобильного интернета России	20
2.6. Рынок и тенденции рынка бесконтактных платежей в России	21
2.7. Состояние сферы предпринимательства и торговли РФ	26
2.8. Состояние рынка торгово-развлекательных центров как основных партнеров проекта	28
Раздел 3. Конкурентная среда	34
3.1. Основные конкуренты рынка B2C	34
3.2. Конкуренты на рынке B2B	34
3.3. Анализ конкурентов SumCard на мировом рынке	35
Раздел 4. Маркетинговый план проекта	38
4.1. Анализ рисков проекта	38
4.2. Продвижение на рынок	38
4.3. Создание сайта проекта и юзабилити	39
4.4. Поисковая оптимизация	40
4.5. Контекстная реклама	42
4.6. Продвижение в социальных сетях	43
4.7. Реклама на главных страницах поисковых систем	44
Раздел 5. Операционный план	45
5.1. Штатное расписание проекта	45
Раздел 6. Финансовый план проекта	46
6.1. Допущения, используемые при расчетах	46

6.2. Прогноз относительно размера выручки (за 1 месяц)	47
6.3. Капитальные затраты проекта	47
6.4. Затраты проекта	47
6.4.1. Затраты на персонал проекта	49
6.5. Отчет о прибылях и убытках проекта	50
6.6. Основные финансовые показатели экономической эффективности	54

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

РИСУНКИ И ТАБЛИЦЫ

Рисунок 1. Пример QR-кода, который генерируется системой	8
Таблица 1. Необходимое оборудование и минимальные цены	9
Таблица 2. ТОП популярности мобильных операционных систем для смартфонов в России, 2014 год	19
Таблица 3. Анализ конкурентов SumCard на мировом рынке	37
Таблица 4. Штатное расписание проекта	45
Таблица 5. Основные параметры проекта, принятые для расчета	46
Таблица 6. Цена реализации услуг проекта	46
Таблица 7. Прогноз относительно выручки	47
Таблица 8. Капитальные затраты проекта	47
Таблица 9. Затраты по проекту на пилотном этапе	47
Таблица 10. Затраты по проекту	48
Таблица 11. Затраты на оплату труда персонала проекта	49
Таблица 12. Отчет о прибылях и убытках проекта	50
Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках проекта по годам	53
Таблица 14. Основные показатели экономической эффективности	55

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Место российского рынка электронной торговли среди мировых лидеров,	13
Диаграмма 2. Динамика роста числа онлайн-покупателей на территории Российской Федерации	14
Диаграмма 3. Знание и использование населением РФ электронных платежей	15
Диаграмма 4. Распределение электронных платежей по направлениям	16
Диаграмма 5. Номинальный объем реализации смартфонов производителями на территории России (1 кв. 2014 года)	17
Диаграмма 6. Места использования мобильного интернета	21
Диаграмма 7. Распределение предприятий малого и среднего бизнеса в зависимости от сферы деятельности	27
Диаграмма 8. Доля малых и средних предприятий в общей доле выручки экономики государства	27

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 УкрНИИ НП
"Масма", "Reproto
Technologies", компания "ВОК
Монтаж Сервис", ООО
"PRIMAS"

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"*