

БИЗНЕС-ПЛАН



создания городского интернет-портала



2015 г.

Внимание!

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

Описание проекта

Суть и идея проекта: создание информационного портала г. Москва «VMoskve», который объединит в себе большое количество сервисов для удобства пользователей.

Адрес сайта проекта: vmoskve.su

Источники коммерциализации: баннерная реклама, размещение предприятий в разделе «Справочник», мероприятий в разделе «Афиша»

Аудитория: преимущественно молодая аудитория: 18-24 года – 34,66%, 25-34 года – 28,93%. Небольшой процент (19,66%) составляют пользователи в возрасте 35-44 года и еще меньше (13,63%) аудитория в возрасте 45-54 года и 3,12% в возрасте 55+.

Состояние рынка:

Доля населения 18+, ежедневное использование сети интернет	57%
Численность населения 18+, ежедневное использование сети интернет	53 млн. чел.
Доля ресурсов бизнес-тематики в рунете	46%
Количество интернет-изданий в России	4 600 единиц (47 000 сообщений ежедневно)
Годовой объем российского рынка интернет-рекламы	59,5 млрд. руб.
Доля рекламодателей, использующих интернет-рекламу	89%

Конкуренты проекта:

«Информационный портал Москвы»

<http://obzorgoroda.su>

Городской портал «Москва»

<http://gorodskoyportal.ru>

Сетевое издание «РИА Новости»

<http://ria.ru>

Городской портал «Москва Онлайн»

<http://mockwa.com>

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	лет	2,46
Дисконтированный срок окупаемости	лет	2,65

Выдержки из проекта

Информационно-справочные порталы – это особый вид сайтов, предлагающих посетителям обширные материалы по интересующим посетителей областям (новости, статьи, обзоры, товары/услуги по отраслям, справочник предприятий, афиша и т.д.). Благодаря обилию материалов эти сайты хорошо продвигаются поисковыми системами, имеют высокую посещаемость и, поэтому, позволяют владельцам обеспечивать свои цели, поставленные при создании сайта (портала):

- продажу рекламных мест на сайте;
- платное размещение информации;
- продвижение своей компании или своего имени.

Задача информационно-справочного портала – обеспечить пользователя интересными и актуальными материалами, создать комфортные условия для усвоения информации пользователями.

Маленькие города постепенно догоняют большие по уровню проникновения интернета, стираются различия между регионами по доступности подключения к сети. Среди аудитории интернета становится все больше людей старшего возраста.

С осени 2012 по осень 2013 года прирост численности пользователей составил **%*, в абсолютных цифрах прирост составил более *** миллионов человек (соизмеримо с населением Санкт-Петербурга).

Ещё сильнее выросла суточная аудитория – это означает, что многие пользователи, которые раньше выходили в интернет только время от времени, теперь делают это каждый день.

Количество сайтов в интернете в 2014 году превысило цифру в ***. ресурсов. Об этом свидетельствуют данные мониторинга в реальном времени Internet Live Stats. Как предполагают эксперты, эта тенденция сохранится, хотя резких скачков в численности ресурсов не ожидается.

Учитывая тот факт, что главным источником коммерциализации проекта выступит интернет-реклама, размещаемая на страницах создаваемого портала, представляется рациональным рассмотреть также динамику рынка интернет-рекламы и основные тенденции.

Объем рынка интернет-рекламы в 2013 году составил более *** миллиарда рублей (по информации Ассоциации Коммуникационных Агентств России (АКАР)). В сравнении с 2012-м годом рынок рекламы в Сети вырос на ***%.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме	5
Раздел 1. Описание проекта	6
Раздел 2. Анализ рынка	12
2.1. Тенденции и развитие сети интернет	12
2.2. Аудитория и проникновение интернета в России	13
2.4. Общие тенденции печатных и интернет-СМИ	18
2.5. Техническая составляющая рынка: популярные платформы для интернет-ресурсов	22
2.6. Рынок интернет-рекламы	23
Раздел 3. Конкурентная среда	29
Раздел 4. Маркетинг проекта	38
4.1. Юзабилити сайта	38
4.2. Поисковая оптимизация	38
4.3. Контекстная реклама	41
4.4. Продвижение в социальных сетях	42
4.5. Реклама на главных страницах поисковых систем	42
4.6. Особенности продвижения городского интернет-портала	43
4.7. Ценовая политика проекта	45
Раздел 5. Организационный план	47
5.1. Персонал проекта	47
5.2. Этапы реализации проекта	47
Раздел 6. Финансовый план	49
6.1. Допущения проекта	49
6.2. Сезонность проекта	49
6.3. Объемы продаж	50
6.4. Выручка	52
6.5. Персонал проекта	53

6.6. Затраты	59
6.7. Налоги проекта	62
6.8. Отчет о прибыли и убытках	64
6.9. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	67
6.10. Отчет о движении денежных средств	78
6.11. Денежные потоки	80
6.12. Основные показатели экономической эффективности проекта	80
Раздел 7. Анализ чувствительности	83
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	90

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Таблица 1. Основные особенности портала	6
Таблица 2. ТОП наиболее популярных хостинг-провайдеров Рунета	10
Таблица 3. Численность доменов и новых региональных ресурсов по округам РФ, единиц, в пересчете на тысячу человек	17
Таблица 4. Активность пользователей Сети	17
Таблица 5. Профиль компании РИА	29
Таблица 6. Профиль компании ГП Москва	32
Таблица 7. Профиль компании ИП Москвы	33
Таблица 8. Профиль компании ГП Москва Онлайн	35
Таблица 9. Ценовая политика проекта	46
Таблица 10. Штатное расписание проекта	47
Таблица 11. Этапы реализации проекта	48
Таблица 12. Календарный план реализации проекта	48
Таблица 13. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	72
Таблица 14. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	73
Таблица 15. Алгоритм расчета премии за специфический риск	74
Таблица 16. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	76
Таблица 17. Основные финансовые показатели проекта	82
Диаграмма 1. Динамика численности пользователей интернет в РФ 2004-2013, млн. чел.	14
Диаграмма 2. Аудитория и проникновение интернета в регионах России, млн. чел.	14
Диаграмма 3. Аудитория и проникновение интернета в населенных пунктах разного типа, млн. чел.	15
Диаграмма 4. Распределение пользователей по возрастному признаку	16
Диаграмма 5. Рост количества интернет-изданий в России, 2011-2014 гг.	20
Диаграмма 6. Процентное соотношение неоригинальных материалов в	21

общей доле новостных материалов

Диаграмма 7. Популярность и использование различных систем управления сайтом	22
Диаграмма 8. Популярность типов CMS в российской веб-разработке	23
Диаграмма 9. Динамика рынка интернет-рекламы РФ, млрд. руб.	24
Диаграмма 10. Динамика увеличения рекламных бюджетов на контекстную рекламу, РФ, млрд. руб.	24
Диаграмма 11. Доля интернет-рекламы в общем объеме рекламного рынка, РФ	25
Диаграмма 12. Доля поисковой рекламы в общем объеме интернет-рекламы, РФ	26
Диаграмма 13. Динамика роста рынка интернет-рекламы, 2013-2014 гг., РФ, млрд. руб.	27
Диаграмма 14. Стратегическая канва	37

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!**

<p>ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИП "Масма", "Peroto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIIMAS"</p>	<p>компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"</p>	<p>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</p>
---	--	---

– 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"*