

БИЗНЕС-ПЛАН



открытие веб-студии



2015 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 бизнес-плана

Описание проекта и целесообразность его реализации

Бизнес в Интернет – объёмное понятие. Это совокупность всех видов ведения коммерческой деятельности и деловой активности в рамках электронной сети Интернет со своей определенной спецификой и возможностями с целью удовлетворения потребностей пользователей Сети и получения различных благ взамен. Компании малого и среднего бизнеса активно выходят к потребителю через интернет, понимая, что интернет сегодня – это не просто место для публикации контактов, а уже основной инструмент заработка. Поэтому все большее число компаний нуждаются в собственном качественном представлении на просторах Всемирной сети.

В связи с этим инициаторами проекта было принято решение о создании на территории России веб-студии полного цикла, которая включила бы в себя все необходимые услуги: от сайта визитки и популярного лендинга – до сложной маркетинговой кампании с привлечением тысяч потенциальных потребителей на сайт Заказчика.

Суть и идея проекта: открытие веб-студии.

География проекта: территория Российской Федерации.

Аудитория проекта:

- бренд-менеджеры компаний и корпораций (рекламные компании в поддержку бренда/продукта);
- отделы маркетинга компаний и предприятий (рутинная работа, дистанционное обслуживание);

- PR-агентства (все направления и виды услуг);
- отдельные физические лица, компании.

Конкурентная среда проекта:

- Студия «АСПЕКТ» – <http://www.vzh.ru>
- ИА «РегионИнфо» – <http://www.regioninfo.ru>
- Студия «ТелеСочи» – <http://telesochi.ru>
- Компания «Мегагруп» – <http://megagroup.ru>
- Студия «Факт» – <http://studiofact.ru>

Финансовая оценка проекта

| Показатель | Ед. изм. | Значение |
|-----------------------------------|----------|-------------|
| Необходимые инвестиции | руб. | *** |
| NPV | руб. | *** |
| IRR | % | *** |
| Срок окупаемости | лет | 2,19 |
| Дисконтированный срок окупаемости | лет | 2,51 |

Выдержки из исследования

***В течение 2 месяцев до начала предоставления услуг планируется поэтапное выполнение следующих задач:

1. Исследование спроса и предложения на рынке маркетинговых услуг и рынка веб-разработки.
2. Определение своей ниши, целевого рынка.
3. Регистрация в качестве субъекта предпринимательства.
4. Получение одобрения финансирования
5. Заключение договора аренды помещения под офис.
6. Закупка необходимого оборудования, мебели, техники, материалов.
7. Установка необходимого программного обеспечения.
8. Поиск кадров, заключение трудовых договоров.

***Компания в рамках проекта представляет собой веб-студию полного цикла, таким образом, основными направлениями деятельности станут:

- создание лендинг-страниц, лендсайтов;
- создание корпоративных сайтов и порталов;
- создание и продвижение интернет-магазинов;
- разработка рекламных кампаний в сети интернет (Яндекс Директ, Гугл Адвордс);
- SMM-маркетинг;
- создание маркетинг-китов;
- графический дизайн.

***По данным опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенного в октябре 2014 г., интернетом пользуются 66% граждан России от 18 лет и старше или 76,3 млн. человек. Ежедневно выходят в Сеть – 46% или 53,6 млн. взрослых россиян.

***Высокие темпы прироста онлайн аудитории в России обеспечило активное распространение **мобильных устройств**. К концу 2014 года аудитория пользователей Интернета на смартфонах достигла *** миллиона человек (17,6% населения 16+), а количество пользователей Интернета на планшетах выросло за год более чем в 2 раза – с 3,5% в 2013 году до 8,4% в конце 2014 года, и достигло *** миллионов человек.

***В настоящее время рынок электронной коммерции в России находится на стадии интенсивного развития. Согласно данным¹, объем российского рынка электронной коммерции в 2011 году составил *** млрд. рублей, в 2012 – *** млрд. рублей (рост на 26%). Некоторые ведущие представители розничной интернет-торговли добились увеличения продаж на 200-300%.

¹ исследовательское агентство Data Insight

***Эксперты выделили четыре возможных сценария развития интернет-индустрии в России до 2018 года:

- инновационный сценарий: среднегодовой рост рынка до 2018 года составит 35-40%;
- стабилизационный сценарий: среднегодовой рост рынка до 2018 года составит 15-20%;
- негативный сценарий: среднегодовой рост рынка до 2018 года составит 6-10%;
- сценарий «глобальный кризис»: среднегодовой рост рынка до 2018 году составит 3-6%, но будет наблюдаться только в отдельных сегментах (например, электронная коммерция), то есть ситуация кризиса 2008-2009, когда интернет-индустрия Рунета росла на фоне общего снижения, не повторится.

***Таким образом, как можно судить из анализа рынка, ситуация в целом благоприятна для формирования предприятия проекта в сегменте интернет-рекламы и рекламно-маркетинговых коммуникаций. Это можно аргументировать следующими основными тенденциями:

1. Уровень проникновения интернет в России по состоянию на 2014 год достиг максимального значения – 96%, особенно это касается ядра аудитории и наиболее активной его части – 16-29 лет. Данный фактор благоприятно повлияет на численность и охват аудитории потенциальных заказчиков проекта.
2. Рынок электронной коммерции РФ находится в стадии интенсивного развития и показывает темпы роста в 15-20% ежегодно, по прогнозам, к 2018 году рынок достигнет объемов в *** млрд. рублей. Данный факт можно считать крайне выгодным для реализуемого проекта, так как такая динамика рынка, несомненно, говорит о стремительном росте численности интернет-магазинов, которые являются одним из сегментов аудитории проекта.

3. Рынок интернет-рекламы также является наиболее динамично развивающимся сегментом с темпами роста 18-20% ежегодно, что говорит о растущем спросе на услуги интернет- и маркетинговых агентств, в особенности в части контекстной рекламы, направлений SEO и SMM.

Содержание

| | |
|--|----|
| Перечень таблиц, диаграмм | 3 |
| Резюме | 4 |
| Раздел 1. Описание проекта | 6 |
| 1.1.Общее описание компании | 6 |
| 1.3. Описание продуктов | 8 |
| Раздел 2. Анализ рынка | 11 |
| 2.1. Проникновение интернета в Российской Федерации | 11 |
| 2.2. Рынок электронной торговли России | 16 |
| 2.3. Рынок интернет-рекламы России | 19 |
| Раздел 3. Конкурентная среда проекта | 25 |
| Раздел 4. Маркетинговая стратегия | 28 |
| Раздел 5. Организационный план | 30 |
| Раздел 6. Финансовый план | 35 |
| 6.1. Допущения проекта | 35 |
| 6.2. Сезонность проекта | 35 |
| 6.3. Объемы продаж | 36 |
| 6.5. Персонал проекта | 41 |
| 6.6. Затраты проекта | 50 |
| 6.7. Налогообложение проекта | 55 |
| 6.8. Инвестиции | 57 |
| 6.9. Капитальные вложения | 57 |
| 6.10. Отчет о прибыли и убытках | 58 |
| 6.11. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC | 62 |
| 6.12. Отчет о движении денежных средств | 74 |
| 6.13. Денежные потоки проекта | 76 |
| 6.14. Показатели экономической эффективности проекта | 76 |
| Раздел 7. Анализ чувствительности | 80 |
| ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting» | 89 |

Перечень таблиц, диаграмм

| | |
|---|----|
| Таблица 1. Детальное описание основных направлений деятельности компании | 8 |
| Таблица 2. Основные показатели проникновения интернета по федеральным округам и городам федерального значения, РФ, 2014 год | 14 |
| Таблица 3. Доля сегмента интернет-рекламы в общем объеме рекламного рынка РФ, 2014 год | 20 |
| Таблица 4. Конкурентное окружение проекта | 25 |
| Таблица 5. Ценовая политика проекта | 26 |
| Таблица 6. Календарный план реализации | 30 |
| Таблица 7. Перечень необходимого оборудования для офиса | 31 |
| Таблица 8. Персонал проекта | 32 |
| Таблица 9. Объемы продаж по годам | 38 |
| Таблица 10. Выручка проекта по годам | 41 |
| Таблица 11. Затраты проекта по годам | 54 |
| Таблица 12. Налоги проекта по годам | 57 |
| Таблица 13. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ | 67 |
| Таблица 14. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании | 68 |
| Таблица 15. Алгоритм расчета премии за специфический риск | 69 |
| Таблица 16. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC | 71 |
| Таблица 17. Основные показатели экономической эффективности проекта | 78 |
| Диаграмма 1. Проникновение интернета в РФ, данные ВЦИОМ, 2014 год, млн. чел. | 11 |
| Диаграмма 2. Проникновение интернета в России, данные Минкомсвязи РФ, 2014 год, млн. чел. | 12 |
| Диаграмма 3. Численность пользователей интернета, мобильные устройства, млн. чел. | 13 |

| | |
|--|----|
| Диаграмма 4. Использование интернета возрастными группами населения РФ, 2014 год | 14 |
| Диаграмма 5. Динамика рынка электронной коммерции РФ, млрд. руб. | 17 |
| Диаграмма 6. Соотношение физических и нефизических товаров в секторе электронной торговли РФ | 18 |
| Диаграмма 7. Доля интернет по сравнению с остальными сегментами распространения рекламы | 21 |
| Диаграмма 8. Доли сегментов интернет-рекламы | 22 |
| Диаграмма 9. Сценарии возможного развития рынка интернет-рекламы России до 2018 года | 23 |
| Диаграмма 10. Средняя сезонность цен проекта | 36 |
| Диаграмма 11. Средняя загрузка проекта в течение года | 36 |

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"*