

# БИЗНЕС-ПЛАН



## мобильного приложения Football-IQ



*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 проекта:** в рамках проекта запланировано создание мобильных приложений футбольной тематики для мобильных платформ iOS и Android.

**Продукт проекта:** мобильное приложение «Football-IQ».

**География проекта:** Россия, Испания, Великобритания, Германия, Франция.

**Аудитория проекта:** представители вышеуказанных стран, увлекающиеся футболом (активные болельщики), пассивные болельщики, симпатизирующие футболу.

Наименование	Ед. изм.	Значение
Начало проекта		***
ЦА России	чел.	2 460 000
ЦА Испании	чел.	3 712 000
ЦА Великобритании	чел.	2 690 000
ЦА Германии	чел.	4 020 000
ЦА Франции	чел.	3 515 000
Среднее к-во новых загрузок	загрузок/мес.	***
Загрузки, покупаемые на бирже CPI	загрузок/мес.	***
Процент органического трафика	%	***
Пользователи, которые покупают платные услуги приложений в России	%	***
Пользователи, которые покупают платные услуги приложений в Испании	%	***
Пользователи, которые покупают платные услуги приложений в Великобритании	%	***
Пользователи, которые покупают платные услуги приложений в Германии	%	***
Пользователи, которые покупают платные услуги приложений во Франции	%	***
Средний чек затрат на моб. приложения в России	\$/мес.	***
Средний чек затрат на моб. приложения в Испании	\$/мес.	***
Средний чек затрат на моб. приложения в Великобритании	\$/мес.	***
Средний чек затрат на моб. приложения в Германии	\$/мес.	***

Средний чек затрат на моб. приложения во Франции	\$/мес.	***
Стоимость одного пользователя с биржи CPI/ставка	\$/пользователь	***
Процент оттока пользователей	%	5%

**Конкурентное окружение** представлено следующими мобильными приложениями сходных направлений и футбольной тематики:

- Загадки ДаВинчи: Викторина;
- QuizUp;
- Brainer Викторина;
- Online QuizApp;
- Duel Quiz;
- Футбольный тотализатор;
- Setandwin.

### **Финансовые показатели**

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	\$	***
NPV	\$	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	24
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	27

### **Выдержки из исследования**

#### **Монетизация проекта**

Монетизация проекта обеспечивается благодаря реализации бизнес-модели Free-to-Play.

Free-to-play (F2P) – бизнес-модель, один из способов распространения компьютерных игр, позволяющий пользователю установить игру без внесения денежных средств (бесплатно). Авторы игр получают прибыль путём микротранзакций, которые делают процесс игры более простым, комфортным. Free-to-play игры являются способом завлечь игроков, не желающих тратить свое время на прохождение игры, и желающих получить игровые преимущества более быстрым способом.

В данном приложении игрок может купить дополнительные подсказки или открыть новый уровень до того, как будет пройден предыдущий.

\*\*\*

При планировании бизнеса на начальном этапе важно учесть все факторы, которые окажут влияние на реализацию проекта: так, в случае с запуском приложений целесообразными направлениями для анализа были определены следующие:

- тенденции и развитие **рынка смартфонов** как основной фактор возможности доступа аудитории к предлагаемым продуктам (загрузка приложений через AppStore и PlayMarket на устройства пользователя, обладающие необходимыми техническими параметрами – смартфоны);
- тенденции и развитие мирового и территориальных **рынков мобильных приложений** для оценки и прогнозирования объемов рынков и перспектив приложений в рамках ниши;
- фактор популярности футбола как вида спорта по странам и численность фанатов, болельщиков с целью определения **размера целевой аудитории** приложений на территории стран.

\*\*\*

#### *Общие выводы по анализу рынка*

В процессе мониторинга среды игровых мобильных приложений и рынков России, Испании и Великобритании, были выявлены следующие тенденции, которые окажут благоприятное влияние на ход реализации проекта и вывода двух продуктов на рынок.

1. В мире в 2014 году было продано на 30% больше устройств, чем по итогам предыдущего года: это говорит о росте базы для установки приложений проекта и росте целевой аудитории по миру в целом.
2. На мировом рынке в настоящий момент лидирует операционная система Android с долей свыше 80%, доля системы iOS на уровне 15%.

3. По численности смартфонов Россия входит в ТОП5 мировых стран-лидеров, потому уже даже этот факт говорит о целесообразности рассмотрения российского рынка в качестве приоритетного для проекта. Так, по итогам 2014 года численность пользователей смартфонов в России приблизилась к \*\*\* млн. человек. К тому же, объем рынка мобильных приложений России к 2016 году, предварительно, достигнет \*\*\*. долларов США. Объем рынка мобильных игр к 2017 году составит \*\*\* млн. долларов, что говорит о широких возможностях российского экономического пространства. В 2013 году рынок мобильных игр составил \*\*\* млн. долларов, то есть рост рынка более чем в 5 раз за 4 года.
4. Испания может рассматриваться инициаторами проекта в качестве приоритетного рынка ввиду того, что является страной-лидером среди европейских стран по численности смартфонов (\*\*\* млн. человек на начало 2015 года и свыше \*\*\* млн. человек – к 2017 году). В конце 2014 года в Испании было зарегистрировано \*\*\* млн. пользователей, которые ежедневно активно пользуются мобильными приложениями, свыше 50% отдают предпочтение игровым и развлекательным категориям. Соответственно, Испания представляет интерес для проекта ввиду обширной аудитории (свыше \*\*\* млн. человек).
5. Великобритания также показывает хорошие результаты: как по численности владельцев смартфонов, так и по развитию рынка мобильных приложений. Так, по итогам 2014 года численность устройств приблизилась к \*\*\* млн. штук, а ежедневный объем загрузок из магазинов приложений составляет \*\*\* млн. (в среднем 2 загрузки на пользователя). В Великобритании, как и по всему миру, бесспорным лидером остается система Android, с долей рынка почти 50%. Интересно, что пользователи, проживающие на территории Великобритании готовы тратить на мобильные приложения \*\*\*доллара в неделю, немногим больше, чем российские пользователи (\*\*\*доллара США). Великобритания интересна в рамках проекта хорошими показателями ежедневных загрузок, что в совокупности с общей численностью

пользователей приносит суммарную прибыль местным компаниям на уровне \*\*\* долларов США.

- б. Германия и Великобритания также показывают уверенный рост численности смартфонов из года в год, а также активный рост рынка мобильных приложений.

### ***Конкурентный анализ***

\*\*\*

Таким образом, в таблице выше отобраны и представлены основные конкуренты приложения, выводимого на рынок согласно целям проекта – викторины «Football-IQ».

Для анализа конкурентного окружения были отобраны следующие основные критерии: рейтинг сервиса хуо.net, рейтинг ОС Android (магазина Google Play) по количеству звезд, период существования приложения на рынке, а также суммарное число загрузок рассматриваемых приложений.

Так, одним из первых приложений в нише викторин с наличием спортивной и футбольной тематики появилось приложение-викторина QuizUp от Plain Vanilla Corp – в течение \*\*\* месяцев пользователи устройств на OS Android и iOS имеют возможность загрузить его в магазине приложений. Наиболее молодым является приложение Online QuizApp, которое работает только с \*\*\* года.

Отличительной особенностью проанализированных приложений стало наличие/отсутствие платного контента для пользователей: 3 из 7 приложений имеют платный контент от \*\*\*долл. США до \*\*\* долл. США (важно, что все рассматриваемые приложения предложены к загрузке на бесплатной основе). Таким образом, \*\*\*% приложений конкурентов используют модель монетизации freemium. Можно предположить, что оставшиеся конкурентные приложения выбрали для себя рекламную модель монетизации (то есть размещение рекламы в приложении). Наибольшее число загрузок имеет приложение-викторина \*\*\*.

## Содержание

Перечень таблиц, диаграмм	4
Резюме	6
Раздел 1. Описание проекта	8
Раздел 2. Анализ рынка	10
2.1. Тенденции мирового рынка смартфонов	10
2.1.1. Рынок смартфонов России	13
2.1.2. Рынок смартфонов Испании	15
2.1.3. Рынок смартфонов Великобритании	16
2.1.4. Рынок смартфонов Германии	18
2.2.5 Рынок смартфонов Франции	20
2.2. Тенденции мирового рынка мобильных приложений	23
2.2.1. Рынок мобильных приложений России	23
2.2.2. Рынок мобильных приложений Испании	28
2.2.3. Рынок мобильных приложений Великобритании	30
2.2.4. Рынок мобильных приложений Германии	33
2.2.5. Рынок мобильных приложений Франции	34
2.3. Численность аудитории проекта по странам	37
Раздел 3. Конкурентное окружение проекта	43
3.1. Выбор основных конкурентов	43
3.2. Анализ основных конкурентов	47
Раздел 4. Маркетинговый план	49
4.1. Каналы привлечения аудитории и аналитика	50
4.2. Внутренние методы продвижения	50
4.2.1. Продвижение через магазины приложений	50
4.3. Внешние методы продвижения	55
4.3.1. Продвижение приложений в обзорах	55
4.3.2. Продвижение в социальных сетях	58
4.3.3. Создание страницы приложения	59

4.3.4. CPA-биржи (CPI)	59
Раздел 5. Организационный план	65
5.1. Персонал проекта	65
Раздел 6. Финансовый план	66
6.1. Допущения проекта	66
6.2. Сезонность	67
6.3. Объемы продаж	68
6.4. Выручка проекта	70
6.5. Персонал	71
6.6. Затраты	73
6.7. Инвестиции проекта	77
6.8. Капитальные вложения	77
6.9. Отчет о прибыли и убытках	78
6.10. Отчет о движении денежных средств	80
6.11. Финансовые показатели	82
Раздел 7. Анализ чувствительности	85



## Перечень таблиц, диаграмм

Диаграмма 1. Сегментация мобильных операционных систем в мире	13
Диаграмма 2. Место России в ТОП-5 стран по численности смартфонов, млн. шт.	14
Диаграмма 3. Доли производителей смартфонов на российском рынке, 2014 год	15
Диаграмма 4. Рост численности пользователей смартфонов на территории Испании, 2014-2017 гг., млн. чел.	16
Диаграмма 5. Использование смартфонов в Великобритании по возрастным группам, %	17
Диаграмма 6. Рост численности пользователей смартфонов на территории Великобритании, млн. чел., 2014-2017 гг.	18
Диаграмма 7. Использование смартфонов возрастными группами пользователей, Германия, 2014 г.	19
Диаграмма 8. Популярность операционных систем среди пользователей Германии	20
Диаграмма 9. Рост численности смартфонов на территории Франции, 2010-2017 гг., %	21
Диаграмма 10. Распределение долей рынка между операционными системами, Франция, 2014 год, %	22
Диаграмма 11. Доли мобильных операционных систем на территории РФ, 2014 г.	24
Диаграмма 12. Рост объемов российского рынка мобильных игр, млн. долл. США	25
Диаграмма 13. Популярность мобильных игровых жанров в России, 2014 г.	26
Диаграмма 14. Доля категорий бизнес-моделей в совокупной прибыли компаний, РФ	27
Диаграмма 15. Использование мобильных приложений на территории	28

Испании, доли в % от общей массы пользователей	
Диаграмма 16. Распределение пользователей мобильных приложений в Испании согласно возрастным группам	29
Диаграмма 17. Распределение загрузок приложений для устройств с различными операционными системами (Испания)	30
Диаграмма 18. Процент пользователей, не использующих приложения, по возрастным группам, Великобритания	31
Диаграмма 19. Уровни затрат пользователей на платные услуги приложений или покупку приложений, Великобритания	32
Диаграмма 20. Распределение долей мобильных операционных систем на рынке Великобритании	33
Диаграмма 21. Соотношение выручки от продажи различных категорий игр на территории Германии, 2014 год, млн. евро	34
Диаграмма 22. Распределение интересов пользователей смартфонов по категориям развлекательного контента, Франция, 2014 год	35
Диаграмма 23. Распределение долей рынка среди операционных систем Франции, 2014 год, %	36
Диаграмма 24. Рейтинги конкурентных приложений	48
Таблица 1. Мировые продажи смартфонов конечным потребителям в IV квартале 2014 г. (тыс. шт.)	11
Таблица 2. Мировые продажи смартфонов конечным потребителям в 2014 г. (тыс. шт.)	11
Таблица 3. Мировые продажи смартфонов конечным потребителям в 2014 г. по маркам телефонов	12
Таблица 4. Распределение сегментов аудитории с точки зрения отношения к футболу	38
Таблица 5. Допущения и расчет численности аудитории	39
Таблица 6. Конкурентные приложения	44

Таблица 7. Расчет среднемесячного числа загрузок по конкурентным приложениям	48
Таблица 8. Биржи CPI	64
Таблица 9. Рекомендуемые бюджеты по каналам распространения рекламы	64
Таблица 10. Персонал проекта и заработная плата	65
Таблица 11. Показатели экономической эффективности	84

*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"*