

# БИЗНЕС-ПЛАН



## Доски бесплатных объявлений AdsPlace



\*\*\* – 2016

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

*К данному бизнес-плану прилагается профессионально разработанная презентация для инвестора с дизайнерским оформлением.*

### ***Цель проекта***

Создание современного уникального портала бесплатных объявлений AdsPlace (<http://adsplace.ru/>).

### ***Преимущества проекта:***

<b>Преимущества для покупателя</b>	<b>Преимущества для продавца</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• удобный поиск по сайту;</li> <li>• возможность обменять ненужную вещь и получить необходимую без лишних трат;</li> <li>• широкий выбор категорий размещения товаров и услуг;</li> <li>• наличие расширенного поиска товаров и услуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• возможность показа своего объявления жителям всей России или отдельного региона;</li> <li>• удобный интерфейс подачи объявления и управления им,</li> <li>• большое количество целевых покупателей;</li> <li>• возможность обменять ненужную вещь и получить необходимую без лишних трат.</li> </ul>

### ***Источники монетизации:***

- доходы от размещения рекламы (рекламные пакеты, баннерная реклама);
- пользовательские платежи за дополнительные услуги сайта – улучшение объявлений;
- другие доходы – различные непостоянные источники доходов, например, от партнерских программ, проведения аукционов, спонсорства и т.д.

### *Конкурентное окружение проекта:*

- Avito.ru (<https://www.avito.ru/>);
- Tiu.ru (<http://tiu.ru/>);
- Из рук в руки (<http://irr.ru/>);
- Пульс цен (<http://www.pulscen.ru/>).

### *Финансовые показатели проекта*

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	25
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	28

## *Выдержки из исследования*

На данный момент рынок онлайн-сервисов бесплатных объявлений в России находится в фазе быстрого роста и развития: появляются новые игроки, каждый из которых стремится занять свою нишу и завоевать свою аудиторию, а компании, давно присутствующие на рынке, ищут новые способы расширить и укрепить свое влияние в условиях растущей конкуренции.

\*\*\*

На Западе традиции покупки и продажи в Интернете с помощью сайтов бесплатных объявлений сформировались давно: считается, что на крупнейшем интернет-аукционе eBay можно купить все, что угодно, по самой выгодной цене. Аудитория eBay, по данным comScore, за июнь 2011 года насчитывала более 223,5 миллионов уникальных пользователей – это 16,2% всех интернет-пользователей в мире.

\*\*\*

Еще одно интересное направление развития досок объявлений – интеграция с социальными сетями. Сама эта идея встречает самые противоречивые мнения. Некоторые из экспертов рынка убеждены: люди приходят в социальные сети, чтобы общаться, и в это время меньше всего заинтересованы в покупке или продаже чего-либо, ведь это отвлекает от общения с друзьями.

Другие считают, что интересы людей во время их пребывания в социальных сетях гораздо шире, и социальные рекомендательные сервисы объявлений – новая перспективная ниша рынка онлайн-классифайдов.

\*\*\*

Среди российских пользователей растет популярность не только отечественных онлайн досок объявлений, но и зарубежных. Например, по данным TNS Россия, на сайт AliExpress ежемесячно из России заходят 16 млн. посетителей (по данным SimiliarWeb, намного больше – 55 млн. чел.). Для сравнения: аудитория

американского eBay, открывшего представительство в России на два года раньше Ali, – 8,2 млн. чел., а у Ozon.ru – 8,5 млн.<sup>1</sup>

В таблице ниже приведен рейтинг площадок бесплатных объявлений России по посещаемости, согласно portalу Liveinternet по категории «товары и услуги».

Таблица 1. Рейтинг торговых площадок, согласно Liveinternet.ru февраль 2016<sup>2</sup>

Рейтинг	Наименование портала	Сайт
1	Avito.ru	<a href="https://www.avito.ru/">https://www.avito.ru/</a>
2	Tiu.ru	<a href="http://tiu.ru/">http://tiu.ru/</a>
3	Из рук в руки	<a href="http://irr.ru/">http://irr.ru/</a>
4	Пульс цен	<a href="http://www.pulscen.ru/">http://www.pulscen.ru/</a>
5	Ярмарка мастеров	<a href="http://www.livemaster.ru/">http://www.livemaster.ru/</a>
13	Hearst Shkulev Digital	<a href="http://ngsdo.ru/">http://ngsdo.ru/</a>
15	DMIR	<a href="http://dmir.ru/">http://dmir.ru/</a>
19	Милтор	<a href="http://www.miltor.ru/">http://www.miltor.ru/</a>
21	Объявления г. Пензы	<a href="http://bazarpnz.ru/">http://bazarpnz.ru/</a>

\*\*\*

Как видим, по всем инструментам и подходам оценки популярности досок объявлений самым крупным игроком рынка является Avito, он в разы обгоняет своих конкурентов по всем показателям. Это обусловлено еще тем фактом, что в 2013 году произошло слияние трех крупнейших площадок по размещению объявлений в России – Avito, OLX и Slando с целью предоставления услуг размещения бесплатных объявлений для россиян на сайте под именем Avito.

<sup>1</sup> <http://secretmag.ru/longread/2015/05/13/aliexpress/>

<sup>2</sup> <http://www.liveinternet.ru/rating/#geo=ru;group=goods>

## Содержание

<b>Перечень таблиц, диаграмм и рисунков</b>	<b>4</b>
<b>Резюме</b>	<b>6</b>
<b>Раздел 1. Концепция проекта</b>	<b>8</b>
1.1. Описание проекта	8
1.2. Особенности проекта	9
1.3. Особенности бизнес-модели	12
<b>Раздел 2. Анализ рынка</b>	<b>16</b>
2.1. Развитие рынка онлайн объявлений в России	16
<b>Раздел 3. Конкурентное окружение проекта</b>	<b>21</b>
3.1. Анализ деятельности успешных проектов-аналогов в России	21
3.2. Цены на услуги конкурентов	25
3.3. Стратегическая канва проекта	31
3.4. Выводы из анализа конкурентов	32
<b>Раздел 4. Маркетинговый план</b>	<b>34</b>
4.1. Определение географии продвижения	34
4.2. Анализ рекламных кампаний ведущих конкурентов проекта	37
4.3. Официальный сайт и SEO-оптимизация	40
4.4. Контекстная реклама	42
4.5. Реклама в социальных сетях	45
4.6. Реклама на ТВ	48
4.7. Наружная реклама – рекламные щиты	50
4.8. Партнерские программы	51
4.9. Бюджет маркетинга	52
<b>Раздел 5. Организационный план</b>	<b>53</b>
5.1. Персонал проекта	53
<b>Раздел 6. Финансовый план</b>	<b>57</b>
6.1. Допущения проекта	57
6.2. Сезонность	58
6.3. Цены	59
6.4. Объемы реализации	67
6.5. Выручка	70
6.6. Персонал	73

6.7. Затраты	88
6.8. Налоги	94
6.9. Инвестиции	96
6.10. Капитальные вложения	96
6.11. Отчет о прибылях и убытках	98
6.12. Ставка дисконтирования, рассчитанная по методу WACC	99
6.13. Отчет о движении денежных средств	108
6.14. Денежные потоки	109
6.15. Показатели экономической эффективности	109
<b>Раздел 7. Оценка рисков проекта</b>	<b>112</b>
7.1. Анализ чувствительности	112
7.2. Анализ безубыточности	117
<b>Информация о компании «VTSConsulting»</b>	<b>120</b>

## Перечень таблиц, диаграмм и рисунков

Таблица 1. Цель и миссия площадки AdsPlace	8
Таблица 2. Категории объявлений сайта AdsPlace	9
Таблица 3. Пример демонстрации размещения рекламы на сайте Avito	11
Таблица 4. Описание платных услуг досок объявлений	12
Таблица 5. Рейтинг торговых площадок, согласно Liveinternet.ru февраль 2016	18
Таблица 6. Частотность показов досок объявлений в Яндекс	18
Таблица 7. Рынок онлайн-объявлений России, 2015	19
Таблица 8. Сравнение популярности бесплатных объявлений в разных странах	20
Таблица 9. Рекламные возможности на сайте Avito	26
Таблица 10. Стоимость продвижения страницы компании на сайте Tiu.ru	27
Таблица 11. Стоимость размещения рекламы на сайте «Из рук в руки» (премиальные пакеты для ***)	27
Таблица 12. Стоимость размещения рекламы на сайте «Из рук в руки» (федеральный и тематический пакеты)	28
Таблица 13. Стоимость размещения баннерной рекламы на портале «Пульс цен»	29
Таблица 14. Стоимость размещения баннерной рекламы на портале «Пульс цен» по регионам РФ или странам СНГ	30
Таблица 15. Показатели крупнейших городов России	35
Таблица 16. Расчет 10-ти городов продвижения с учетом критериев	36
Таблица 17. Расчет примерного бюджета контекстной рекламы в Яндекс	44
Таблица 18. Показатели социальных сетей в России	47
Таблица 19. Стоимость продвижения в социальных сетях	48
Таблица 20. Стоимость размещения ролика на ТВ	48
Таблица 21. Расчет стоимости рекламы на телевидении	50
Таблица 22. Стоимость наружной рекламы	50
Таблица 23. Маркетинговый бюджет проекта	52
Таблица 24. Описание необходимого персонала проекта	53
Таблица 25. Расчет фонда оплаты труда проекта	56
Таблица 26. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	104
Таблица 27. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	105
Таблица 28. Алгоритм расчета премии за специфический риск	105



Таблица 29. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	107
Таблица 30. Расчет точки безубыточности	117
Диаграмма 1. Распределение источников дохода	10
Диаграмма 2. Конкурентная канва проекта	32
Диаграмма 3. Количество активных авторов	46
Диаграмма 4. Количество сообщений по социальным сетям в месяц	46
Диаграмма 5. Среднесуточные доли телеканалов в России, в %	49
Диаграмма 6. Точка безубыточности проекта	118
Рисунок 1. Рекламная кампания Avito в 2010	37
Рисунок 2. Пример эффективной SEO-оптимизации в Яндекс	41
Рисунок 3. Пример эффективной SEO-оптимизации в Google	41
Рисунок 4. Пример эффективной SEO-оптимизации в Яндекс	42
Рисунок 5. Пример эффективной SEO-оптимизации в Google	42
Рисунок 6. Пример контекстной рекламы и эффективного SEO-продвижения	43
Рисунок 7. Пример контекстной рекламы в Яндекс	44

*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»

### «VTSConsulting» – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

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), сегодня – 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 «Землеугодие-Инвест», ОАО «Воткинский завод», НПП «Стэлс», Государственное предприятие УкрНИИИИП «Масма», «Repoto 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», 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»*