

Бізнес-план

Продукт: GC
(*General counsel*)

Виконав:
студент 3 курсу
спеціальності “Прикладна
статистика”
Парфило Денис

План роботи

РЕЗЮМЕ

1. Суть проекту та характеристика продукції
2. Оцінка ринку збуту
3. План маркетингу
5. План реалізації послуг
6. Організаційний план
7. План доходу
8. Оцінка ризику і страхування



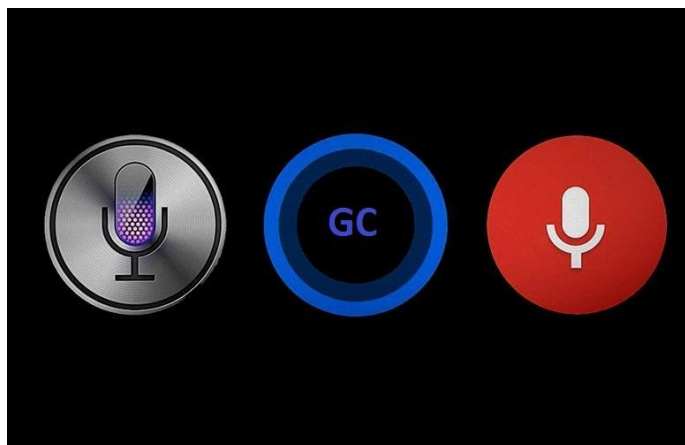
РЕЗЮМЕ



Довгостроковими перспективами є:



Максимально можливе охоплення користувачів.



Інтеграція в передові додатки (Siri, Google now) чи створення своєї платформи.



Розкрутка бренду та розширення функціоналу додатку.



Стартовий капітал:

95500 грн.

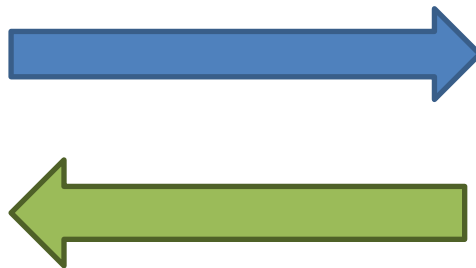
Очікувана окупність:

до 2-х місяців (≈ 37 днів)



Як з`явилася бізнес-ідея...?





4 варіанти контакту клієнта з консультантом:

- У текстовому форматі.
- Телефонний дзвінок.
- Відео-дзвінок за допомогою 3g зв'язку.
- Визов консультанта для живого приватного спілкування.







Що шукали зі словом «как сделать» — 26 298 394
покази на місяць

Статистика за словами

Показів на місяць 

Що шукали зі словом «почему» — 18 963 052
покази на місяць

Статистика за словами

Показів на місяць 

Що шукали зі словом «как
правильно» — 11 771 653 покази на місяць

Статистика за словами

Показів на місяць 

В середньому за місяць кількість по цим трьом
запитам становить 19 мільйонів.

Рекламний відеоролик на каналах:



“Wylsacom”

**2,400,000 підписників –
40000 грн**



“The Братья”

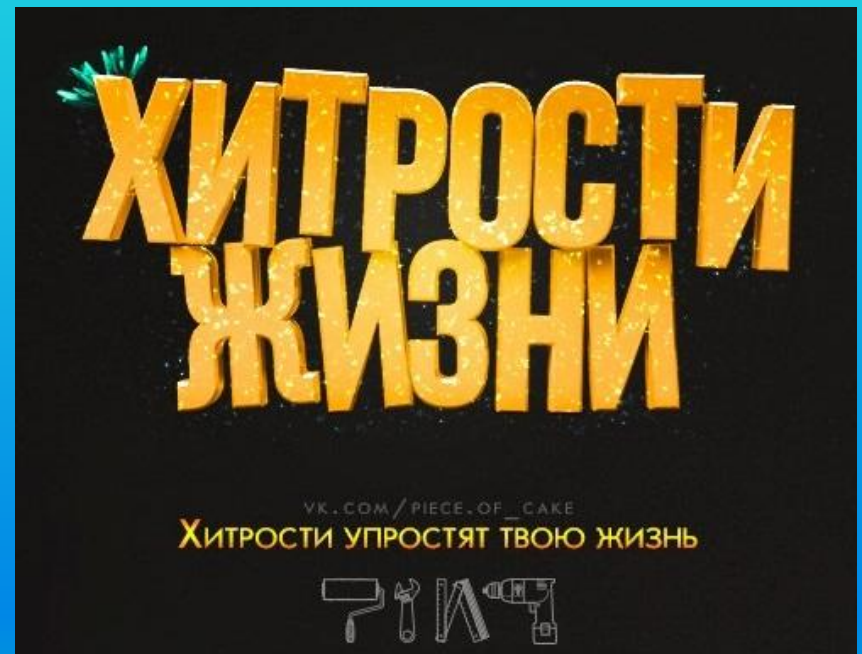
**270,000 підписників –
5000 грн**

Рекламний пост в групах :



“Бесплатные приложения”

750,000 підписників –
2500 руб. (1000 грн.)



“Хитрости жизни”

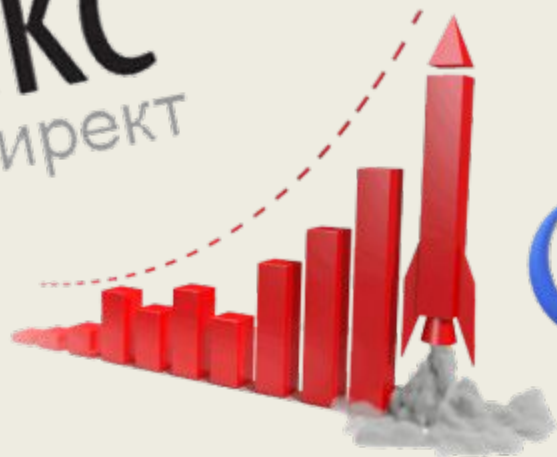
3,400,000 підписників –
3500 руб. (1400 грн)

Реклама в Яндекс.Директ і Google AdWords:

context.yourbz.com.ua

2600 грн

Яндекс
Директ



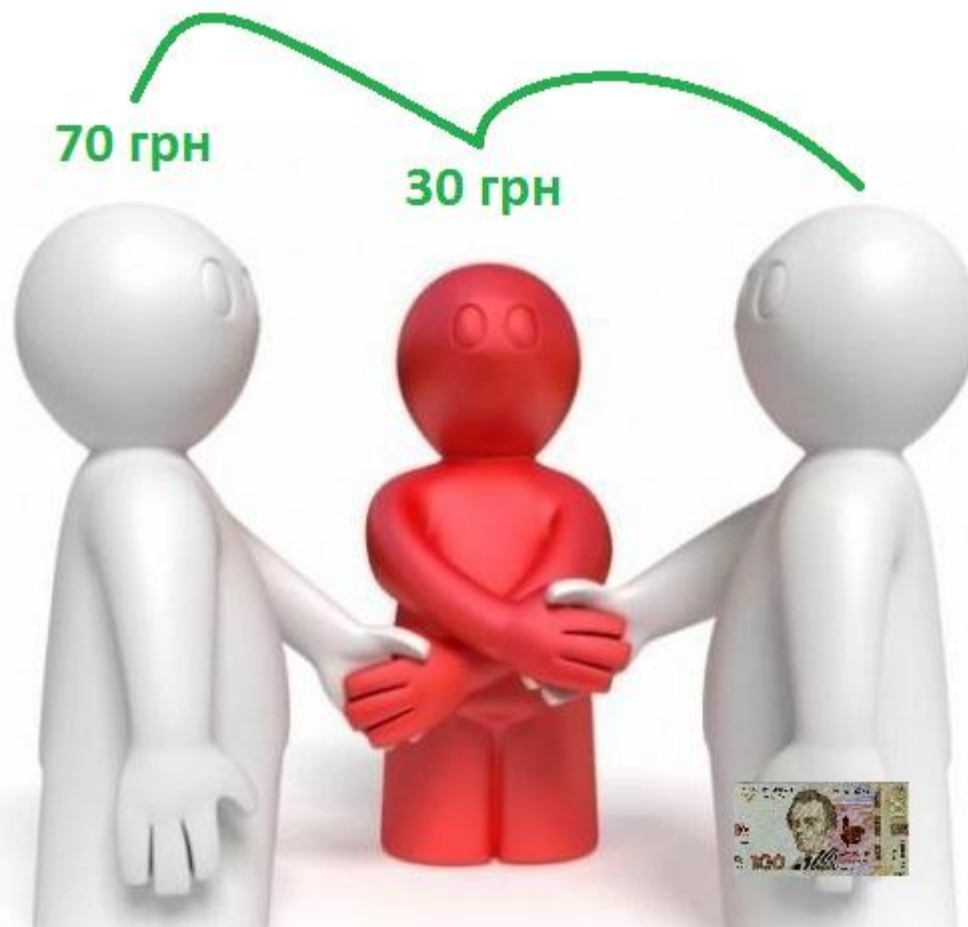
Google
AdWords





Кількість людей які скачують додаток з подальшим користуванням варіює в межах від 50,000 до 250,000 користувачів.

Наш прибуток, як посередників між консультантами та та людьми, що користуються послугами становить 30%.





Прогнозується кількість наданих послуг близько 5000 за місяць, тобто кожний 10 із всіх користувачів додатком хоча б один раз скористається даним додатком.

Щодо параметрів для розрахунку точок беззбитковості і планування очікуваного періоду окупності, то відомо нам, що:

- Інвестиції становлять – 95500 грн.
- Постійні витрати, тобто заробітня плата адміністратору – 5000 грн.
- Питомі змінні витрати, тобто дохід, отриманий консультантом – 38.5 грн.
- Ціна послуги – 55 грн.
- Обсяги наданих послуг – 5000 раз.

Решта параметрів не враховується, таких як податок на прибуток (не налагоджена система), амортизація.

$$T_b = (95000 + 5000) / (55 - 38.5) = 6060 \text{ (раз)}$$

$$C_o = 6060 / 5000 = 1,2 \text{ (місяця)}$$

Організаційний план

Для організації процесу і запуску додатку потрібно зробити:

- Збір команди та підписання контрактів.
- Розробка та тестування мобільного додатку (3 тижні на розробку і один на тестування, виявлення та виправлення помилок).
- Оформлення патенту на додаток (2 тижні).
- Заклучення договорів з AppStore і GooglePlay (1 тиждень).
- Публікація додатку на AppStore і GooglePlay (1 тиждень).
- Старт надання послуг і технічна підтримка.

Місяць	Кількість загрузок	Приріст	Кількість наданих послуг	Приріст	Середня ціна послуги, грн	Приріст	Середній дохід від послуги, грн	Дохід від основної діяльності, грн	Дохід від реклами, грн	Загальний дохід, грн
1	50000	-	5000	-	55	-	16,5	82500,00		82500,00
2	66000	1,32	6400	1,28	60,50	1,1	18,2	116160,00	122000	238160,00
3	87120	1,32	8192	1,28	66,55	1,1	20,0	163553,28	134200	297753,28
4	114998	1,32	10486	1,28	73,21	1,1	22,0	230283,02	147620	377903,02
5	151798	1,32	13422	1,28	80,53	1,1	24,2	324238,49	162382	486620,49
6	200373	1,32	17180	1,28	88,58	1,1	26,6	456527,79	178620,2	635147,99
7	234437	1,17	20100	1,17	88,58	-	26,6	534149,28	214344,24	748493,52
8	274291	1,17	23518	1,17	88,58	-	26,6	624954,65	257213,088	882167,74
9	320920	1,17	27516	1,17	88,58	-	26,6	731196,95	308655,7056	1039852,65
10	375477	1,17	32193	1,17	88,58	-	26,6	855500,43	370386,8467	1225887,27
11	439308	1,17	37666	1,17	88,58	-	26,6	1000935,50	444464,2161	1445399,71
12	513990	1,17	44069	1,17	88,58	-	26,6	1171094,53	533357,0593	1704451,59

Оцінка ризику та страхування:

Можливі ризики:

- 1) Створення подібного додатку сторонніми компаніями (крадіжка ідеї).
- 2) Висока частка некомпетентних консультантів.

Можливі наслідки:

Зрив проекту в силу його неактуальність.

Можливі заходи по захисту:

Необхідно укласти з працівниками угоду про нерозголошення, щоб уникнути витоку інформації. Не запускати рекламну компанію повної підготовленості програми.





Дякуємо за
увагу!!!