C y b e r L I f e

Целью данного проспекта и конфиденциального меморандума является ознакомление потенциального инвестора с предварительной информацией о «CyberLife».

«CyberLife», как это часто бывает у начинающих стартапов, решил не проводить аудит финансовой отчетности, оценки материальных активов или недвижимости. Кроме того, руководство решило исключить практически все информационные раскрытия, обычно включаемые в финансовую отчетность, подготовленную на основе налога на прибыль в бухгалтерском учете, представлении рыночной стоимости и отчетах об оценке. Если бы пропущенные раскрытия были включены, они могли бы повлиять на выводы потенциального инвестора о финансовом состоянии компании. Соответственно, документы, содержащиеся в этом конфиденциальном меморандуме, не предназначены для тех, кто не осведомлен о таких вопросах.

CONTENT

1. DEVELOPMENT PLAN
   1.1. CyberLife – the introduction
   1.2. What we have at the moment
   1.3. Conception
   1.4. Cyberlife development plan and a map of our road to heights
   1.5. Goals

2. MARKETING PLAN
   2.1 Market analysis
   2.1.1 Our competitors
   2.2 What is our uniqueness
   2.3 Marketing Strategy

3. FINANCIAL PLAN
   3.1 Unit economy
   3.2 Investment proposal
   3.3 Necessary funding
   3.4 Financial Outlook
   3.5 Income and expenses of future periods
   3.6 Accounting policies and financial controls
   3.7 Dividend policy

4. PRESENT RISKS

5. TEAM

6. LEGAL INFORMATION

7. CONCLUSION

1. Development plan

1.1 CyberLife- введение

Алексей Яркин и Азамат Гюльмагомедов являются создателями идеи и старт-апа «CyberLife», планируя в 2021 году создать компанию, которая впоследствии займет весомое место на мировом рынке.

Целью нашего старт-апа является непосредственно открытие сети кибер-арен, на базе которой мы создадим крупнейшую в России компанию, с последующим расширением на мировой уровень. По нашей задумке, изначально «CyberLife» будет являться сетью досуговых центров, в свою очередь которые будут направлены на аудиторию людей, увлекающихся киберспортом и видеоиграми, в городах, население которых будет превышать 1 миллион жителей. Все это лишь начальная идея, так как, по мере развития компании, мы будем расширять ее тематику. В наши планы входит развитие инновационных технологий и создание крупного технологического бренда на Российском рынке, которого так не хватает нашей стране.

> «Загоревшись своими амбициями, нам в голову пришла идея и видя абсолютно незанятую нишу рынка мы поняли, что это путь который приведет нас к успеху. Ведь даже в крупных городах мало заведений способных удовлетворить потребности довольно большой аудитории, которая с каждым годом только набирает свою численность. По результатам наших исследований, людям не хватает мест, где можно было бы отдохнуть и приятно провести время с людьми, разделяющими их интересы»
>
> Alexey Yarkin | Founder

1.2. Что мы имеем на данный момент

Старт ап “CyberLife” имеет огромные амбиции и высокие цели. У нас тщательно проработанный план действий для реализации нашей идеи, найдены люди, которые разработают для компании сайт и канал на видеохостинге «ютуб», дабы реализация на рынке была еще лучше. По расчетам спустя короткий промежуток времени (около 5 месяцев) наша прибыль начнет расти в непомерных размерах. Для успешного функционирования бизнес модели компании, в наши планы входит сотрудничество с организациями киберспорта, брендами компьютерной техники, что позволит ускорить темпы роста компании. Помимо всего прочего, будет заключено соглашение с правительством Ростовской области, где планируется открытие первого ресторана, что также положительно сыграет на будущем компании.

1.3 Концепт

Наше первое заведение, а именно ресторан-лаундж зона, будет рассчитано на досуг людей. То есть в лаундж зоне посетитель сможет отдохнуть, приятно провести время, поиграть в видеоигры на консолях\пк нового поколения и посетить VR- зону. Все это лишь основные услуги, которые будут предоставляться посетителям в лаундж зоне. Помимо вышеперечисленного, будут предоставляться такие услуги и возможности как: курение кальяна, легкие закуски с коктейлями и напитками, разного рода активности (конкурсы косплеев, турниры и так далее). В самом ресторане будет спокойная атмосфера в стиле всего заведения, помимо того, что блюда в меню будут оформлены в уникальном стиле, они еще и будут сочетать в себе обильное количество кухонь всего мира (Франция, Италия, Россия, Япония, Германия), чтобы каждый посетитель нашел свое. Также в нашем заведение будет присутствовать бар с уникальными коктейлями и напитками в стиле киберпанк и сувенирная лавка «Mystery shop», которая будет перепрофилирована в интернет-магазин. “Mystery shop” будет ориентироваться в продаже разного рода сувениров (мерч), так или иначе связанных с нашей тематикой, но основная категория товаров — это «кейсы». Кейс — это стилизованная коробка, с неизвестным товаром внутри и приятной сладостью. Кейсы будут гармонировать с многообразием компьютерных игр, что позволит нам угодить аудитории каждой из них. Внутрь кейса будут вкладываться игрушки \разного рода компьютерная техника\ при возможности сотрудничества, смартфоны разных брендов, и многое другое. Ассортимент внутренности кейсов будет постоянно меняться, а их себестоимость начинается от 1 доллара и заканчивается 1000 долларов. И работать данный магазин будет по обыденной схеме продажи в игровой индустрии, чем дороже будет товар внутри кейса, тем реже шанс на его выпадение в итоге. (Планируемый шанс выпадения самого дорогого лота 1 к 10 000). 1 ресторан-лаундж зона “CyberLife” будет занимать от 900 до 1500 кв.м. и будет располагаться в высоко проходимых местах крупных городов, около торговых центров, популярных парков или набережных.

На наш взгляд данное сочетание ресторана и лаундж зоны, с лояльной ценовой политикой позволит максимально увеличить прибыль компании и набрать популярность в короткие сроки, что в итоге позволит переквалифицировать в дальнейшем наши заведения в кибер арены. Цены в нашем заведении будут соответствовать среднему ценовому сегменту, правда, для вип-клиентов, будут предусмотрены отдельные пункты в меню, дабы угодить каждому. Исходя из расчетов, средняя сумма чека в нашем заведении будет составлять примерно – 1300 российских рублей или 20 долларов, при этом нельзя забывать о том, что во время праздников и крупных турниров по популярнейшим онлайн дисциплинам киберспорта, количество посетителей будет огромным и суммы в чеках также будут высокими. По нашим оценкам чистая прибыль ресторана в месяц будет составлять примерно: 3 млн 554 тысяч рублей или 55 тыс. долларов. В тоже время, по мере развития проекта мы будем заключать соглашения с крупными игроками на рынке киберспорта, что положительно сыграет на общей картине компании и позволит нам находить капитал для реализации дальнейших планов и развивать проект в сферах, о которых говорилось ранее.

1.4 План развития киберлайф и карта нашей дороги к высотам.

Мы разделили наш план развития на 3 стадии:

First stage – начало деятельности, распространение и завоевание аудитории.

WBS NUMBER	Objective	2021-2022				2022			
	Main tasks	winter	spring	summer	autumn	winter	spring	summer	autumn
1.1	Receiving investments - receiving from investors the necessary funds for the opening of the first institution								
1.2	Opening of the first CyberLife institution in Rostov-on-don								
1.3	Organization of CyberLife office in Rostov region								
1.4	Analysis of neighboring regions and gradual opening of new institutions (millionaire cities are needed)								
1.5	Opening of three CyberLife restaurants								
1.6	Consolidation in the market, the end of the first stage of development								

Second stage – новый шаг - экспансия CyberLife на рынок электроники в России с последующим масштабированием компании

WBS NUMBER	Objective	2022-2023				2024			
	Main tasks	winter	spring	summer	autumn	winter	spring	summer	
2.1	Searching for new investments to expand							autumn	
2.2	Opening of the Department of innovative technologies CyberLife in Rostov-on-Don								
2.3	Opening of more than 4 restaurants-lounge zones CyberLife (Moscow, Kazan, Perm)								
2.4	Development of the latest product in the innovation center and software for it								
2.5	Opening and consolidation in the areas of 10 stores «Mystery shop»								
2.6	Completion of stage 2, preparation for the product release of the new Department								

Third stage - расширение, захват российского рынка и выход на мировую арену, открытие офисов CyberLife в других областях человеческой жизни

WBS NUMBER	Objective	2025-2026				2027			
	Main tasks	winter	spring	summer	autumn	winter	spring	summer	autumn
3.1	Consolidation and further expansion in the Russian market								
3.2	Opening of more than 2 centers of innovative technologies CyberLife and conclusion of agreements with institutes of technologies of Russia (Moscow, St. Petersburg)								
3.3	Entering the world market and opening 50 CyberLife establishments in Europe								
3.4	Foundation of a large CyberLife office in Rostov-on-don								
3.5	Further development								

1.5 Цели и виденье

В ближайших планах нашего старт апа, состоит основание компании, активный рост и масштабирование. Сегодня у нас имеются знания о потенциальной целевой аудитории, о ее интересах и предпочтениях, мы понимаем суть российского рынка и то, что на нем не хватает крупной, честной компании, которая бы удовлетворила потребности постоянно растущей аудитории киберспорта и создала бы бренд, над которым бы работали наши отечественные умы.

На данном этапе мы ищем финансирование для открытия первого заведения и заключения партнерского соглашения, на средства привлеченные от потенциального инвестора мы откроем первое заведение, ресторан-лаундж зону и основываясь на доходах от работы данного заведения, до конца 2021 года будет открыто еще 3 ресторана в близлежащих крупных городах. Команда «CyberLife», планирует в 2022 году открыть еще 4 ресторана-лаундж зоны и центр инновационных технологий. На данном этапе мы откроем второй этап привлечения средств. Инвестору, который профинансирует нас в первом туре и поможет нашей команде создать компанию, и начать реализацию наших планов, будут предложены особые условия для участия во втором раунде финансирования.

2. Marketing plan

2.1 Анализ рынка

Ресторанная отрасль в России процветает и с каждым годом лишь наращивает прибыль. Она довольно плотно связана с общей экономической ситуацией на рынке, ведь продукция, которую предоставляют рестораны, не является продукцией первой необходимости. Во время кризиса посетителей становится меньше, прибыль будет уменьшаться, так как доходы населения становятся меньше в плохие для экономики периоды времени.

Динамика ресторанной отрасли наглядно указывает на то, что за последние годы наблюдается рост прибыли на 20%.

2016 год – объем продаж рынка ресторанного бизнеса достиг отметки 400 млрд рублей.

2017 год – увеличение до 420 млрд рублей

2018-19 года – увеличение общей прибыли до 450 млрд рублей

По данным Росстата в России, рынок ресторанной деятельности составляет минимум 0.9% от общего ВВП страны, или около 7 544 000 долларов. Правда рынок обильно наполнен большим количеством заведений, но наше будет направлено на аудиторию, которая до сих пор остается без должного внимания микроэлектронике

Рынок киберспорта же, имеет динамику активного роста, как прибыли, так и потенциальной аудитории. Из плюсов данной сферы, довольно новой, хочется отметить, что данная тематика многогранна и позволяет получать прибыль всегда, даже при стагнации легендарных видеоигр, каждый год появляются новые хиты, которые увеличивают общую аудитории всей сферы киберспорта.

О компьютерных технологиях и сферы микроэлектроники в России стыдно говорить в данном документе, ситуация на технологическом рынке для нашей страны очень плачевна, что мы и собираемся исправить.

Киберспорт является перспективным направлением, поэтому мы и решили для старта нашей деятельности сделать на нем акцент. Прибыль этого направления с каждым годом только растет, чего стоят призовые фонды турниров по популярным дисциплинам, там просто баснословные суммы. В нашей стране крупные бизнесмены и правительство со скептизом относятся к данной индустрии, что на наш взгляд является ошибочным, так как киберспорт помимо удовлетворения потребностей общества в досуге, выполняет еще функцию «толчка» для технологического прогресса, но, к счастью, население России не состоит из одних лишь бизнесменов и политиков. По данным анализа рынка, становится понятно, что данная ниша с точки зрения потребителя постоянно растет и масштабируется, что благоприятно влияет на открытие заведений связанных с киберспортом и видеоиграми. С каждым годом взрослых консерваторов, которые негативно смотрят на взгляды молодежи, становится все меньше, а наша целевая аудитория будет лишь расти.

Впоследствии наша целевая аудитория станет ступенькой к успеху нашей деятельности в сфере компьютерных технологий и микроэлектроники.

Основные игроки на рынке ресторанной деятельности, связанные непосредственно с нашей тематикой, являются маленькими и незначительными. В крупных городах встречается до 20 малых заведений (интернет-кафе, компьютерных клубов и так далее). С нашей точки зрения это и подтверждает выбор целевой аудитории для старта нашей деятельности, ведь открытие крупного заведения в данной нише заметят все, ибо крупных игроков на данном рынке не присутствует. На основании данных Росстата, мнений представителей топ-менеджмента можно сделать вывод о том, что удовлетворение потребностей данной группы людей, практически отсутствует. Мало мест, где люди с одинаковыми интересами, могли бы собраться и приятно провести время. Наша маркетинговая стратегия будет сосредоточена на самых актуальных течениях в сфере киберспорта и видео гейминга, при этом нужно будет учитывать:

1- данному сообществу нужны постоянные активности, «спокойствие – это не про киберспорт».

2- нужно всегда учитывать, что доходы нашей целевой аудитории очень сильно разнятся, начиная ниже среднего и заканчивая сверхвысокими, мы же попытаемся остаться на «золотой» середине.

Учитывая все переменные, наш старт ап намерен сосредоточить свои усилия на привлечения следующих целевых сегментов:

Семьи «молодого» поколения, со средним доходом – 950 долларов. (20 %)

Студенты и молодые люди, возрастом от 18 до 26 лет, с доходом 200-1000 долларов, что и составит большую часть (около 60%) наших клиентов.

Помимо всего прочего, многие люди разных возрастов, так или иначе, связаны с видеоиграми, так как данное сообщество начало развиваться еще в конце 20 века, то мы можем заявить, что в каждой ячейке общества найдется человек, который может стать потенциальным клиентом наших заведений. (20%)

2.1.1 Конкуренты

Проведя тщательный анализ рынка, мы не нашли каких-либо прямых конкурентов на нашем рынке, но обнаружили, что ряд предпринимателей пытаются реализовать свои инвестиции вкладывая их в открытие маленьких, незначительных интернет-кафе и кибер арен, которые в свою очередь не являются конкурентами для нашего будущего заведения. По сравнению с малыми игроками, мы будем предоставлять клиентам больший ассортимент услуг, учитывать предпочтения большей аудитории, оказывать сервис премиум уровня, поддерживать молодежные тренды и заниматься активной рекламной деятельностью, по средствам видеоблогерров и нашего собственного канала на видео хостинге ютуб.

На следующем этапе развития нашей компании, на российском рынке нас будет ждать несколько слабых конкурентов, которые в последние годы испытывают серьезные проблемы и находятся в упадке, что позволит реализовать наши цели в сфере компьютерных технологий и микроэлектроники. (Байкал, Эльбрус) Многие компании также производящие технологические устройства, являются лишь косвенно Российскими, мы же собираемся создать уникальные технологии, которые станут «свежим глотком воздуха для России и мира в целом».

2.2 В чем наша уникальность?

Уникальность нашей идеи заключается в том, чтобы открыть ресторан, совмещенный с лаундж зоной в стилистике киберпанк, с его преобразованием в кибер арену. При этом мы будем учитывать потребности целевой аудитории, и продвигать киберспорт в России. Помимо основного времяпрепровождения, посетители смогут приобрести сувенир в уникальном для нашего региона интернет магазине - Mystery shop. Данный подход является новым для населения России, но привычным для аудитории видео гейминга. Благодаря высокому качеству сервиса, скорости реализации наших идей и тесной связи с целевым сообществом, мы сможем постоянно быть на слуху. Также наш старт ап, по ходу своей деятельности будет реализовывать разные социальные проекты, с помощью социальных сетей и видеохостингов. Мы хотим дарить людям положительные эмоции, так сказать, привносить позитив в серую действительность.

Исходя из нашего плана, открытие ресторанов-лаундж зон, является лишь ступенькой для развития компании в целом. В наши планы входит расширение в другие сферы жизни людей и масштабирование самой компании.

«Киберлайф - это шаг в светлое будущее»

2.3 Marketing strategy

Для успешной реализации нашего старт апа, мы приняли решение основывать наш маркетинг на современной рекламе, снизив до минимума стандартные способы рекламирования, а именно рекламу в СМИ, печатную рекламу, рассылки по смс, билборды и расклейку, что привычно для нашей страны. Поэтому основной маркетинг будет проходить в социальных сетях и по средствам популярных блогерров, связанных с нашей целевой аудиторией, данная стратегия будет максимально выгодна для нас.

Также будут созданы: система лояльности для клиентов, накопительные карты с бонусами, подарочные сертификаты за победы в конкурсах и активностях, договора о сотрудничестве с популярными личностями в сфере киберспорта.

Особенностью деятельности нашей компании будет особая работа с посетителями, тесная связь между нами и клиентом, высокая квалификация персонала и непосредственная работа над само улучшением.

Итак, сценарии продаж, правила будущей компании, системы поверки и учета, инструменты благодаря которым будет контролироваться высокая планка сервиса и качества были уже разработаны.

3. Financial plan

3.1 Единица экономики

Threshold level CPC	Threshold level CPA	Averade Revenue Per Paying User	Average Revenue Per User
$20,0	$32,91	$512,63	$69,35
Cost per Acquisition	Cost Per Paying User	Leads	Buyers
$2,58	$12,5	5900	1500
Buget	Margin	Life Time Value	Operating profit
$ 18781,56	$195,1	$280	$210,32
Operation Margin	Return of Investment (ROI)	1st sale revenue	Revenue - COGS
%198.9	%312.65	$98,67	$250 846, 19
Revenue	Gross profit	Profit per paying user	Profit (advertising revenue)
$380 759,1	$205 287, 89	$190,89	$206 345, 53

3.2 Инвестиционное предложение

Для реализации нашей идеи, начала работ и последующего развития в соответствии с разработанным нами планом, проект CyberLife требует инвестиций в размере 20 000 000 + 9 596 000(VR – zone) российских рублей.
Запрашиваемая сумма инвестиций необходима для успешного запуска и открытия первого ресторан-холла зоны CyberLife в 2021 году, дальнейшее развитие планируется самостоятельно, пока не будет, достигнут определенный этап в нашем плане. Кроме того, наша команда запланировала второй раунд финансирования осенью 2022 года, чтобы расширить и расширить сферу влияния компании; сумма финансирования для второго тура в настоящее время неизвестна и не указана.
Инвестору, готовому финансировать наш стартап, мы предлагаем долю владения компанией на условиях инвестора. Но доля владения компанией не должна превышать 50%.

3.3 Необходимое финансирование

$ 441 500 (312 500 без VR) требуется чтобы открыть одно заведение**:**

Ремонт, аренда и дизайн помещений - $165 250,05

Закупка всего необходимого оборудования (без учета VR zone) - $90 000
Оборудование + помещение для VR zone - $129 000

Прочие расходы (возможные расходы, покупка продукции и последующая аренда после ремонта) - $57 249,95

3.3 Финансовый блокнот

В следующей статье будет представлена смета доходов и расходов на период 2021 и 2022 гг.

The cost of opening 1 restaurant	
Equipment purchase	$90 000
Repair work, advertising, façade work, trade equipment, design	$ 222 500
VR zone : equipment and premises	$129 000
Profit from the operation of 8 restaraunts after their opening for the entire period, taking account costs	**$ 4 699 536,7**
Return on investment costs	**$4 384 336,7**

	1-4 Quarter	5-8 Quarter
EBITDA	$683 136	$5 874 621
Revenue	$546 508,8	$4 699 536,7

	2020							2021	
Revenue	**June**	**July**	**August**	**September**	**October**	**November**	**December**	**January**	**February**
Quarters	**1**			**2**			**3**		
Total number of restaurants and offices	**1**								
Restaurant 1	$48 000	$48 000	$49 000	$50 000	$56 480	$56 400	$ 70 000	$ 68 200	$75 000
Restaurant 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Restaurant 3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Restaurant 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Restaurant 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Restaurant 6	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Restaurant 7	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Restaurant 8	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Technology center	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mystery shop x10	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	**$48 000**	**$48 000**	**$ 49 000**	**$50 000**	**$56 480**	**$56 400**	**$ 70 000**	**$ 68 200**	**$75 000**
Expenses for 1 restaurant and 1 shop									
Rent	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0
Salary of the working staff	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0
Utilities, security, office	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0
Taxes	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0
Advertising	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0
Fixed costs for necessary needs and purchases	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0
Total	**$24 009,0**	**$24 009,0**	**$24 009,0**	**$24 009,0**	**$24 009,0**	**$24 009,0**	**$24 009,0**	**$24 009,0**	**$24 009,0**
Office expenses for managing our company									
Office service	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CEO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Manager (3 person)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Secretary	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Accountant/Lawyer/Programmer	0	0	0	0	0	0	0	$1500	$1500
Managers expenses	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**$1500**	**$1500**
EBITBA	**$23 991**	**$23 991**	**$24 991**	**$25 991**	**$32 471**	**$32 391**	**$45 991**	**$42 691**	**$49 491**
Profit	**$ 19 192,8**	**$ 19 192,8**	**$ 19 992,8**	**$ 20 792,8**	**$25 976,8**	**$25 912,8**	**$ 36 792,8**	**$ 34 152,8**	**$ 39 592,8**

3.4 Доходы и расходы будущих периодов.

2021										2022				
March	April	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Marc	Apr	May
4			5			6			7			8		
		4						8					19	
$80 000	$82 000	$81 000	$88 000	$88 000	$95 000	$80 000	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
$80 000	$82 000	$81 000	$88 000	$88 000	$95 000	$80 000	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
0	0	$81 000	$88 000	$88 000	$95 000	$80 000	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
0	0	0	$88 000	$88 000	$95 000	$80 000	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
0	0	0	0	0	$95 000	$80 000	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
0	0	0	0	0	0	$80 000	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
0	0	0	0	0	0	0	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
0	0	0	0	0	0	0	$80 000	$80 000	$90 000	$90 000	$80 000	$80 000	$80 000	$80 000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	$220 000	$350 000
$160 000	**$164 000**	**$243 000**	**$352 000**	**$352 000**	**$475 000**	**$480 000**	**$640 000**	**$640 000**	**$720 000**	**$720 000**	**$640 000**	**$640 000**	**$860 000**	**$990 000**
$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$9 500,0	$15 000,0	$15 000,0
$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$10 809,0	$11 250,0	$11 250,0
$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$500,0	$800,0	$800,0
$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1500,0	$1500,0
$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$200,0	$450,0	$450,0
$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$5000,0	$5000,0
$48 018	**$48 018**	**$72 027**	**$96 036,0**	**$96 036,0**	**$120 045**	**$144 054**	**$192 072,0**	**$192 072,0**	**$192 072,0**	**$192 072,0**	**$192 072,0**	**$192 072,0**	**$301 000,0**	**$301 000,0**
$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0
$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0
$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0	$2100,0
$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0	$800,0
$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0	$2000,0
$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0	$1000,0
$8900,0	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**	**$8900,0**
$103 082	**$107 082**	**$170 973**	**$247 064**	**$247 064**	**$346 055**	**$327 046**	**$439 000**	**$439 000**	**$519 028**	**$519 028**	**$439 000**	**$439 000**	**$550 100**	**$680 100**
$82 465,5	**$85 665,6**	**$136 778,4**	**$197 651,2**	**$197 651,2**	**$276 844**	**$261 636,8**	**$351 200**	**$351 200**	**$415 222,4**	**$415 222,4**	**$351 200**	**$351 200**	**$440 000**	**$544 000**

3.5 Учетная политика и финансовый

В начале деятельности компании планируется использовать удаленный бухгалтерский учет после того, как, заняв устойчивую позицию на рынке и заняв устойчивую позицию, будет нанят бухгалтерский отдел, который будет работать по следующим принципам:

1) постоянный сбор информации для финансового отдела и единой информационной системы;

2) счет любых денежных и других операций, имеющих материальное выражение;

3) Ежедневный сбор и предоставление информации руководству для учета, планирования, контроля и управления компанией.

4) Если определенная информация важна для инвестора или кредитора, использующего финансовую отчетность, эта информация должна быть раскрыта в отчете или в примечаниях к отчету.

5) Компания будет продолжать существовать достаточно долго для выполнения своих целей и обязательств и не будет ликвидирована в обозримом будущем. Если финансовое положение компании таково, что бухгалтер считает, что компания не сможет продолжать, бухгалтер должен раскрыть эту оценку.

6) Использовать метод начисления бухгалтерского учета. Принцип соответствия требует, чтобы расходы соответствовали доходам.

7) При учете методом начисления (в отличие от учета по кассовому методу) выручка признается сразу же после продажи продукта или оказания услуги, независимо от того, когда деньги были фактически получены.

8) Если возникает ситуация, когда существуют две приемлемые альтернативы для отчета по статье, консерватизм предписывает бухгалтеру выбрать альтернативу, которая приведет к снижению чистой прибыли и / или уменьшению суммы активов. Консерватизм помогает бухгалтеру «разорвать галстук. » Это не заставляет бухгалтеров быть консервативными. Ожидается, что бухгалтеры будут объективными и объективными.

3.6 Дивидендная политика

После начала деятельности компании будет создан совет директоров. При достижении будущих соглашений инвестор будет либо равноправным владельцем компании, либо владельцем акций.
Совет директоров вправе рекомендовать размер дивидендов, но окончательное решение будет принято общим собранием акционеров компании.
Дивиденды будут распределены после того, как компания выйдет на производственную мощность;

Наша дивидендная политика направлена на повышение рыночной стоимости акций и быстрое удовлетворение развития компании на рынке. Распределение дивидендов будет следующим: 80% от общей чистой прибыли будет распределяться каждый квартал, начиная с 1,5 года после привлечения инвестиций. До этого все средства будут направлены на развитие компании и
открытие новых заведений CyberLife. Оставшиеся 20% будут выделяться

Планы развития будут обсуждаться на общем собрании владельцев компании. Окончательное распределение дивидендов между акционерами компании обсуждается и утверждается на собрании.

4. Реальные риски

Ресторанный бизнес всегда был устойчив к типичным рискам, поэтому и решили начать нашу деятельность именно с открытия ресторана. У ресторанов вне зависимости от экономического положения, в основном всегда есть возможность опереться на «лидеров общества», что позволяет многим, даже во время экономических кризисов держаться на плаву. Исходя из оценки рынка и нынешней ситуации в стране, мы выделили несколько возможных рисков, угрожающих нашему старт апу и будущей компании:

1-Воровство

2-Провал рекламной кампании

3- Неудача с выбором места для открытия первого заведения

4- Сильный экономический кризис

Из менее возможного:

1- Снижение интереса общества к киберспорту и видеоиграм

2- Малая опытность основателей старт апа в предпринимательстве

3- Плохое качество обслуживания

4- Неудачный старт и понижение общей прибыли, замедляющее темпы роста

5- Плохое качество поставляемой продукции

6- Форс-мажор (пандемии, бедствия и кризисы)

Вероятность каждого из этих рисков может быть сведена к минимуму. Проблема безопасности решается путем найма хорошей охранной компании, которая будет отвечать за безопасность учреждений CyberLife. Проблема краж со стороны персонала решается путем найма качественных кадров и работы, выполняемой с ними, с хорошей заработной платой и поощрениями за отличную работу.

Рекламная кампания является основным шагом для вывода нашей будущей компании на рынок,
поэтому руководство будет следить за ее прогрессом лично. Выбор места для открытия ресторана
является наиболее важным аспектом в этом бизнесе, потому что место может играть с учреждением в положительную, так и отрицательную сторону, поэтому место выбирается уже на данном этапе. Мы проводим тщательный анализ и уже имеем несколько вариантов, которые идеально подходят для нашего будущего заведения.

Снижение общественного интереса к киберспорту маловероятно. Однако это

возможно, поэтому мы обозначили этот риск как менее вероятный, мы постараемся всеми возможными способами подогревать интерес аудитории к нашему заведению, проводя различные мероприятия и активности, направленные на привлечение аудитории и досуг.(конкурсы косплеев, розыгрыши призов, местные турниры и турниры регионального уровня и так далее)

Кроме того, будет также активная работа с сообществом, как с уже сформированным, так и потенциальным. Для сформированного сообщества мы будем устраивать активности (приведены выше), тренинги и массовые мероприятия. Потенциальная аудитория нам тоже очень сильно важна, поэтому мы решили, что необходимо работать на результат, как моментальный, так и перспективный.

Поэтому совместно с местными правительственными структурами мы будем устраивать тематические мероприятия на территории учебных заведений разного рода.

Плохое качество обслуживания также определяется подбором персонала и надлежащим контролем за его работой.

Плохое качество продукции является довольно весомым фактором, но со своей стороны мы уже разработали критерии, благодаря которым мы будем выбирать поставщиков, что снизит вероятность данной проблемы до минимума.

Учитывая события, которые произошли в 2020 годом, нельзя не учесть ситуации данного уровня. Подобное действительно заставляет опасаться за предприятия любого уровня, не учитывая даже начинающие старт апы. Проведя анализ событий, нашей ключевой аудитории и динамику падения\роста разного уровня бизнес предприятий, мы пришли к выводу о том, что наша сфера является одной из самых безопасных и устойчивых в подобных ситуациях. Аудитория, на которую мы делаем акцент, привыкла к домашним условиям, следовательно, в случае необходимости она всегда может перейти из офлайн в онлайн. Если ситуация нас вынудит закрыть наше заведение в офлайн, мы сможем его на время заморозить до тех пор, пока ограничения на его работу не будут сняты. Пока заведение будет в «заморозке» мы будем вести деятельность целиком и полностью в онлайн, проводить турниры и мероприятия, а прибыль с нашего интернет магазина позволит нам пройти данный этап с наименьшими потерями для компании в целом. Чтобы не произошло, мы будем готовы к тому, чтобы быстро принять решение и работать с максимальной выгодой и пользой для компании, наша аудитория также, как и мы, очень лабильна и лояльна, мы умеем находить выход из самых непростых ситуаций.

5. Наша команда

The founder of our start-up - Alexey Yarkin

Имеет среднее специальное образование. Он легко обучаем, амбициозен и обладает сильными лидерскими качествами. На данный момент он улучшает свой образовательный статус, обучаясь в высшем учебном заведении, работая параллельно. Он имеет множество наград за активность и постоянно участвует во многих проектах.

6. Legal information.

Данная презентация носит информационный характер и направлена на привлечение инвестиций, обсуждаемых в данной презентации. Прогнозы, содержащиеся в этой презентации, являются лишь оценками будущих результатов который основаны на предположениях создателей стартапа. Не может быть никакой гарантии, что результаты, указанные в прогнозах, будут достигнуты, а фактические результаты могут отличаться от наших прогнозов. Кроме того, общие экономические факторы, которые не являются предсказуемыми, могут оказать существенное влияние на достоверность наших предположений. Любые инвестиции в нашу начинающую компанию подвержены рискам. Рассматривая презентацию, вы должны иметь в виду, что будущие инвестиции дадут удовлетворительный результат.

Обеспечение кофиденциальности.

Эта презентация предназначена только для авторизованных получателей и должна быть строго конфиденциальной. Эта презентация включает в себя конфиденциальную официальную и коммерческую секретную информацию стартапа «CyberLife». Принимая эту информацию, каждый получатель соглашается с тем, что (1) никакая часть этой презентации не может быть воспроизведена или распространена в каком-либо формате без предварительного письменного согласия создателей запуска CyberLife, (2) не будет копировать, воспроизводить или распространять это представление, полностью или частично, любому лицу или стороне, и (3) полностью конфиденциальная информация, содержащаяся в данном документе, которая не является общедоступной, детали и формате инвестиционных условий предоставляются по запросу.

Contacts:

Alexey Yarkin
Founder of start-up
Tel.: **8 952 567 07 76**
Email: **yarkin525@gmail.com**

7. Выводы

Этот материал не является представлением о пригодности или уместности какого-либо обеспечения, финансового продукта или инструмента. Нет никаких гарантий, что инвестиции в любую программу или стратегию, обсуждаемые в данном документе, будут прибыльными или не повлекут за собой убытки. Эта информация подготовлена только для общей информации. Он не имеет отношения к конкретным инвестиционным целям, финансовому положению и конкретным потребностям какого-либо конкретного лица, которое может получить этот отчет. Инвесторы должны обратиться за финансовым советом в отношении целесообразности инвестирования в любые ценные бумаги или инвестиционную стратегию, обсуждаемые или рекомендуемые в этом отчете, и должны понимать, что заявления о будущих перспективах могут быть не реализованы. Инвесторы должны учитывать, что значения ценных бумаг могут колебаться и что цена или стоимость каждой ценной бумаги может расти или падать. Соответственно, инвесторы могут получить обратно меньше, чем изначально инвестировали. Прошлые показатели не являются руководством к будущим показателям. Индивидуальные учетные записи клиентов могут отличаться. Инвестирование в любые ценные бумаги связано с определенными рисками, которые называются не диверсифицируемыми. Эти риски включают рыночный риск, риск изменения процентной ставки, риск инфляции и риск события. Эти риски являются дополнением к любым конкретным или диверсифицируемым рискам, связанным с конкретными инвестиционными стилями или стратегиями.

CyberLife