

Бизнес план

«Организация сервиса домашнего питания и его доставки  
на базе мобильного приложения»

Москва 2020

## Резюме

Планируется организация сервиса домашнего питания и его доставки на базе мобильного приложения.

В бизнес плане будут рассмотрена всесторонняя возможность организации данного направления, будут изучены следующие аспекты и проведены следующие изыскания:

- Маркетинговые предпосылки направления;
- Организационные решения на всех этапах;
- Финансовый блок вопросов по всем направлениям;
- Юридические аспекты;

Проект будет рассмотрен со всех значимых точек зрения, будут проведены необходимые расчёты.

## Сущность проекта

Пользователю в мобильном приложении предлагается услуга в сфере предоставления домашней еды от других пользователей, расположенных в зоне их пребывания (дом, работы и т.д.).

В мобильном приложении регистрируются люди, которые вкусно готовят домашнюю еду и готовы поделиться с теми, кто любит вкусно поесть и предпочитает домашнюю еду еде типа «фаст-фуд».

Приложение посредством регистрации пользователей в своей базе анализирует спрос и предложение и с учетом местоположения пользователя предоставляет ему варианты домашней еды на выбор в шаговой доступности – условно сервис можно назвать «соседигостите».

Монетизация. Приложение будет взимать комиссию с каждого заказа, а также будет продавать «пакеты» доступа к крупным заказам – исполнителям (по типу ежемесячной абонентской платы).

## Территория реализации проекта

Первый год: Москва;

Второй год: Москва, Санкт Петербург;

Третий – пятый год: Москва, Санкт Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Челябинск, Самара, Омск, Ростов-на-Дону, Уфа, Красноярск, Воронеж, Пермь, Волгоград.

## Инвестиции проекта

Инвестиционные расходы	Сумма	%
Создание, обкатка и запуск приложения	1 500 000 Р	23%
Комплекс рекламных мероприятий	650 000 Р	10%
Убыток первых периодов	3 732 525 Р	57%
Прочее, непредвиденное	617 475 Р	9%
Итого	6 500 000 Р	100%

### Структура инвестиционных расходов в месяц, руб.

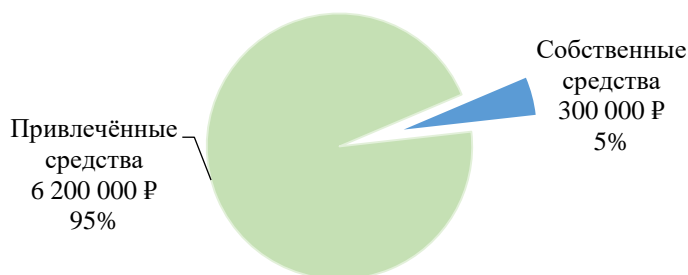


57% инвестиционных расходов, это убытки первых периодов работы, когда приложение ещё не имеет достаточное количество заказчиков и исполнителей, а текущие и маркетинговые расходы производятся в полном объёме.

Относительно приложения, проведены переговоры с компаниями, получены коммерческие предложения по разработке приложения, выбрана компания «Текст-Терра» поскольку является профессионалов в данной сфере, имеет хорошие рекомендации и подходит как по стоимости, так и по сроку выполнения работ. Также компания «Текст-Терра» займётся продвижением приложения, получено детальное коммерческое предложение.

### Финансирование проекта

#### Структура финансирования, руб.



Возврат привлечённых средств возможен через 11 месяцев после запуска проекта

### Юридические аспекты проекта

В юридических аспектах проекта есть 3 участника: 1 – потребитель, 2 – исполнитель, 3 – организатор (площадка)

Юридические аспекты, связанные с потребителем: в соответствии с законом о защите прав потребителей. Юридический аспект защиты пользователей реализуется путём заключения договора предоставления услуг путем публичной оферты – отношения пользователей в приложении по сути договорные действия, где прописывается, в том числе, ответственность каждой из сторон.

Юридические аспекты, связанные с исполнителем: обязательная процедура идентификации пользователя - исполнителей по паспорту. Исполнитель гарантирует свежесть ингредиентов, путем предоставления сертифицированной документации от своих поставщиков. Если у исполнителя нет своего юридического лица, то он будет должен зарегистрироваться как само занятой и уплачивать налоги самостоятельно. Также на исполнителя ложится ответственность, связанная с покупкой ингредиентов для приготовления блюд, только у уполномоченных организаций с соответствующими сертификатами, разрешениями и пр. Ответственность за качество продаваемого продукта лежит на исполнителе;

Юридические аспекты, связанные с организатором (площадкой). Выбранная оптимальная форма налогообложения проекта УСНО 6% от дохода. Площадка выступает посредником, между исполнителем и организатором и действует в рамках гражданского законодательства РФ.

Юридическое сопровождение проект будет осуществлять специализированная организация, средства на это предусмотрены в текущих расходах.

### **План действий**

- Пред инвестиционные работы: маркетинг, анализ рынка, анализ конкурентов, написание бизнес плана;
- Поиск компаний исполнителей проекта (компания, которая делает приложение, компания, которая его продвигает);
- Создание приложение, его тестирование и отладка;
- Формирование команды администрирования приложения и проекта в целом;
- Запуск рекламной компании по привлечению исполнителей и клиентов;
- Начало формирования клиентской базы. Первые 6 месяцев работы «пакет профи» (доступ к крупным заказам для исполнителей) доступен бесплатно, далее за него начинает взиматься абонентская плата;
- За 9 месяцев работы планируется привлечь 2 700 исполнителей, 8 100 клиентов и осуществить 40 500 заказов;
- Начиная с 10 го. месяца развития приложение начинает работать в Санкт-Петербурге. До 20 месяца работы будет привлечено 5 700 исполнителей, 17 100 клиентов и выполнено 85 500 заказов
- Начиная с 20 го. месяца работы приложение начинает развиваться в городах с населением больше 1 млн. жителей. Планируемый ежемесячный прирост 300 исполнителей, планируемый ежемесячный прирост 900 клиентов.

### **Эффективность проекта**

- Инвестиционные вложения 6,5 млн. руб.;
- Выручка первый год: 23,6 млн.;
- Выручка второй год: 72 млн.;
- Выручка третий год: 96 млн.;
- Срок окупаемости проекта 1 год;
- Чистая прибыль первый год: 7,7 млн. руб.;
- Чистая прибыль второй год: 44,5 млн. руб.;
- Чистая прибыль третий год: 70,8 млн. руб.;
- NPV 13,2 млн. руб.;
- IRR 18%;

- Рентабельность первый год 36%, второй год 64%
- Чистая прибыль накопительным итогом за период планирования (5 лет) составит 360 млн. руб.

### **Инициатор проекта:**

- Занимался развитием ресторанного бизнеса;
- Работал в сфере антикризисного управления сетью питания;
- Имеет более чем пятилетний опыт по юридическому сопровождению сделок в сфере розничных продаж, сервиса и ремонта различной техники;
- У инициатора проекта имеется определенный круг единомышленников, команда технических специалистов, готовых заняться развитием проекта, а также компетентные специалисты в области защиты прав потребителей.

### **Маркетинговый план**

#### Стратегия продвижения приложения

- App Store Optimization: Внутренняя оптимизация;
- Таргетированная реклама в социальных сетях: настройка и ведение рекламных кампаний, анализ рекламных кампаний;
- Реклама в Яндекс-Дзен;
- Реклама в Тик-Ток;
- Контекстная реклама Настройка и ведение рекламных кампаний, анализ рекламных кампаний;
- Видеомаркетинг Интеграции на YouTube.

#### AppStoreOptimization

1. Сбор семантического ядра и выявление целевых запросов (низко-, средне- и высокочастотных)
  - Сбор тематического кластера;
  - Чистка от мусора, пустышек, нецелевых запросов;
  - Согласование групп слов на предмет необходимости их наличия/отсутствия в ядре;
  - Финальная чистка и предоставление части результата на анализ.
2. Разработка стратегии продвижения
  - Анализ ЦА.;
  - Анализ приложения: просмотры, установки и т.д.;
  - Анализ конкурентов, разработка стратегии оптимизации.
3. Текстовая оптимизация
  - На основе семантического ядра составляется карта релевантности, оптимизируется название, описание и распределяются ключевые слова для приложения, чтобы они были релевантны поисковым запросам и соответствовали требованиям сторов.
4. Проработка визуальной концепции
  - Разрабатывается дизайн иконок с учетом интересов целевой аудитории и визуальных решений конкурентов;
  - Оформляются скриншоты с интерфейсом и кратким описанием функционала.
5. Комьюнити-менеджмент. Работа с отзывами и конверсией. Составление ТЗ для разработчиков для дальнейших доработок приложения.

## Таргетированная реклама:

- Настройка таргетированной рекламы в социальных сетях;
- Создание креативов;
- Ведение рекламных кампаний, оптимизация кампаний;
- Отслеживание стоимости показов/переходов;
- Оптимизация рекламных объявлений, изменение ЦА;
- Закрытие неэффективных объявлений;
- Создание новых объявлений;
- Ежемесячный отчет по рекламе.

## Инструменты медийной и контекстной рекламы:

- Сбор ключевых запросов;
- Разработка структуры и стратегии рекламной кампании;
- Создание рекламных объявлений;
- Интеграция с аналитикой (Яндекс Метрика, Гугл Аналитикс) и настройка целей;
- Настройка опций для мобильных устройств;
- Создание быстрых ссылок;
- Определение стратегии и настройка опций таргетинга;
- Управление опциями таргетинга и внесение корректировок при необходимости;
- Закрытие неэффективных объявлений;
- Отслеживание стоимости кликов и внесение изменений при необходимости;
- Управление объявлениями;
- Оптимизация бюджета.

## Рекламные инструменты

### Задачи рекламы:

- Увеличение охватов;
- Увеличение количества просмотров;
- Увеличение узнаваемости бренда;
- Рост подписчиков.

### Применение посевов:

- Аналитика площадок и групп в соц.сетях;
- Запуск рекламной кампании;
- Проведение анализа РК, отчетность по итогам месяца.

### Реклама на YouTube через GoogleAdwords:

- Разработка структуры и стратегии рекламной кампании;
- Интеграция рекламного кабинета с аналитикой и каналом;
- Отслеживание и корректировка рекламных кампаний;
- Оптимизация бюджета;
- Проведение анализа РК, отчетность по итогам месяца

### Рекламируем канал у блогеров:

- Поиск и подбор профилей/площадок;
- Анализ ЦА и качества профилей блогеров;
- Коммуникации с площадкой;
- Разработка ТЗ для подобранной площадки;
- Контроль выполнения работ;
- Сбор аналитики по результату РК.

Общий бюджет данного комплекса мероприятий составляет 650 т.р.  
Данный бюджет обеспечит 2 572 000 показов и 34339 переходов на приложение.

Помимо рекламной компании на старте проекта, в бюджет заложены суммы на привлечение каждого одного уникального исполнителя 525 р. и привлечение каждого одного уникального клиента 185 рублей. Ежегодные маркетинговые расходы на привлечение специалистов и клиентов оставят 3,88 млн. руб.

### **Анализ конкурентов**

Конкуренция в данном сегменте не развита, поскольку нет как такового сплочённого сообщества исполнителей, а именно людей, которые бы готовили домашнюю еду не только для себя, но и для продажи. Есть единичные случаи, когда кто-то на дому стряпает торты и пирожные и частично реализует их через инстаграм, в как таковое сообщество данных исполнителей не создано нигде.

Тенденция доставки продуктов питания и готовых блюд до клиента развивается с каждым днём. Ситуация с коронавирусом дала этой нише дополнительный сильный импульс. Рестораны в первой половине 2020 года работают «на вынос» (причём не все, некоторые просто не открылись) при этом неся издержки по аренде и иные связанные расходы. Прогнозы аналитиков – это закрытие от 20 до 40% ресторанов и мест общественного питания, при этом спрос на потребление пищи не снизится. Данная ситуация в сфере питания дополнительным образом должна сказаться на развитии направления по сервису доставки домашней еды.

Ближайшим конкурентом с точки зрения формата можно считать «Яндекс Лавка» «Яндекс Лавка»:

- Запущенный сервис в июне 2019 г.;
- Позиционирование: «доставка продуктов и хозтоваров за 15 минут»;
- Доставка готовой еды, горячих блюд и продуктовых наборов «Яндекс Шеф»;
- За 5 месяцев работы открыто 34 точки, до конца 2019 года планировалось открыть в общей сложности 50 точки (по Москве планы 200 точек), далее планируется работа в Санкт-Петербурге;
- По сути «Яндекс Лавка» использует готовую платформу «Яндекс Еда», только с небольшими доработками;
- Средний чек 700 р. Наибольшее количество заказов в 1 точке в день 666.

Преимущества ближайшего конкурента:

- Существующий бренд «Яндекс»;
- Отлаженная работа приложения и доставки;
- Возможности финансирования и продвижения проекта.

Преимущества рассматриваемого проекта по сравнению с ближайшим конкурентом:

- Низкие затраты. «Яндекс» идёт по пути аренды помещений, доставки туда товаров и дальнейшей быстрой доставки товара до покупателя. В рассматриваемом проекте нет таких издержек как: аренда помещения, доставка товара до помещения и доставка конечного продукта до клиента (зачастую заказчик находится в шаговой доступности от исполнителя и доставка не нужна), потери, связанные с хранением и порчей товаров. Соответственно заказчик получает исходный продукт намного дешевле;

- Большое количество «точек». «Яндекс» открыл 50 точек по Москве за год. Приложение позволит каждой домохозяйке стать такой «точкой». Любой, кто качественно готовит домашнюю еду, может стать такой «точкой», а это может быть 50 квартир только в нескольких блок-секциях одного жилого комплекса.
- Уникальность услуги. Нет сервисов, которые продают именно домашнюю еду, все занимаются доставкой готового товара, либо питания из существующих ресторанов. Существует стереотип, что нельзя торговать домашней едой в масштабах страны, что это как бабушка на вокзале продаёт пирожки непонятно из чего, при этом делает это незаконно. В настоящих условиях эти ограничения снимаются полностью, исполнитель может зарегистрироваться как само занятый и платить 1-3% от оборота, он станет легальным продавцом. Покупать продукты исполнитель должен в специализированных местах, продавцы которых имеют все соответствующие бумаги и разрешения. При возникновении инцидента с некачественным блюдом отвечает исполнитель, впрочем, как и ресторан будет отвечать перед клиентом, которому передал некачественную еду, к примеру, через сервис «Яндекс Еда». При этом в домах, где готовят домашнюю еду зачастую намного чище, чем на кухнях ресторанов, поскольку наёмные работники там не сами не живут;
- Логистика. Формат взаимодействия заказчик-исполнитель это практически соседи, домашняя еда находится в шаговой доступности. Заказчик, может её забрать самостоятельно, либо исполнитель может её также сам принести. Также заказчик может воспользоваться услугами курьера.

## Конкуренция

«2bechef» - рынок онлайн домашней еды – сервис не развит до уровня публичной доступности посредством мобильного приложения при сохранении доступности среднего чека. Команда сервиса слабая, муж с женой (которая хорошо готовит) и фрилансеры. Приглашают профессиональных и частных поваров. Идея наиболее близкая, к рассматриваемой, но без должного продвижения остаётся неразвитой.

«Elementaree» – сервис работает, акцент на упрощении самостоятельного приготовления домашней еды. Заказчику привозится домой набор, для самостоятельного приготовления блюд за 15 минут. Набор для приготовления 5 блюд, 3 или 5-ужинов. Концептуальное отличие от рассматриваемого проекта, поскольку «Elementaree» по сути доставляет полуфабрикаты, причём в сыром виде и сразу на несколько дней. Предназначение сервиса «в помощь хозяйке». В рассматриваемом проекте как раз сама хозяйка (исполнитель) помогает заказчику уже готовым блюдом. Как известно из одних и тех же продуктов каждый человек приготовит блюдо, разное по вкусу, поскольку в приготовлении, основное даже не продукты, а именно те руки, которые готовят, это и отличает домашнюю еду, от прочей, потому что она приготовлена именно руками.

«Шефмаркет»– сервис работает, акцент на самостоятельном приготовлении домашней еды. По сути тот же сервис, что и «Elementaree» позиционирование блюд от шеф-поваров и диетологов со временем приготовления 15-40 минут. Блюда, представленные в сервисе, относятся 100% к ресторанным, не домашним.



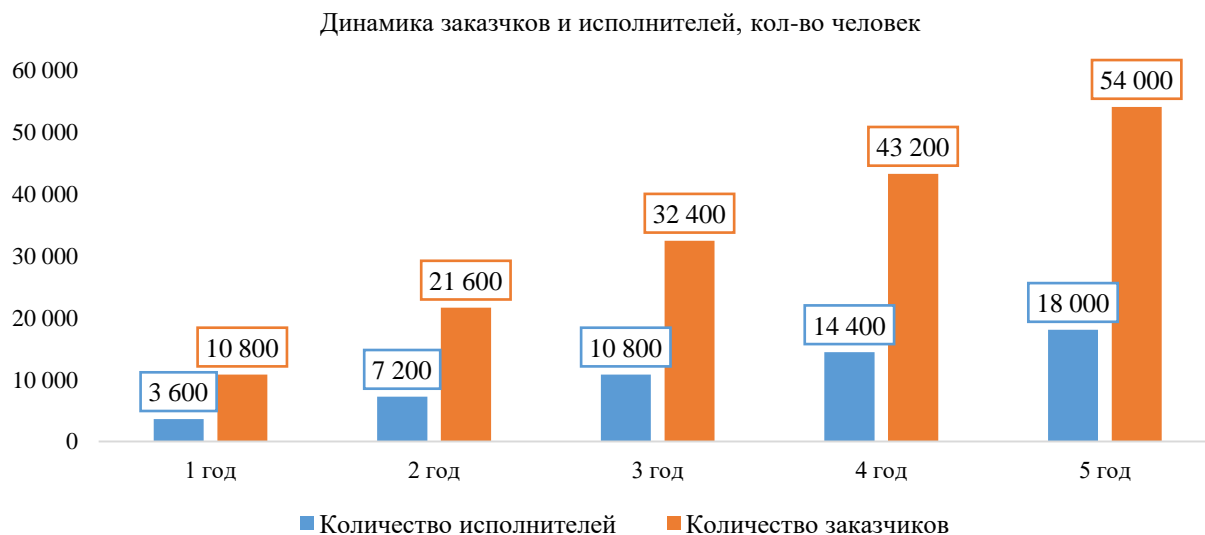
## График реализации проекта

Разработка приложения, его тестирование и отладка

Виды работ	Кол-во дней
Подготовительные работы	10
Маркетинговое исследование. Сбор информации по рынку. Анкетирование пользователей. Анализ конкурентов. (делается по согласованию)	3
Разработка структуры мобильного приложения.	2
Подготовка технического задания на разработку мобильного приложения	5
Проектирование интерфейса UI/UX	5
Дизайн интерфейса UI/UX	10
Разработка серверной части	21
Разработка клиентской части	22
Тестирование и отладка	10
Публикация мобильного приложения	10
Итого по рабочим дням:	72 – 110 р.д.

После запуска приложения стартует обширная рекламная компания, которая привлечёт исполнителей и заказчиков.

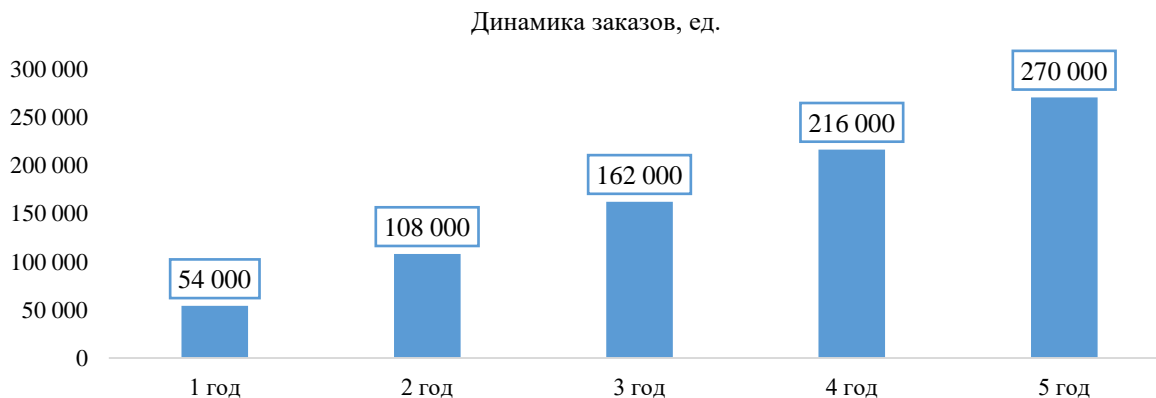
План привлечения исполнителей



Ежемесячно благодаря рекламной компании планируется привлечение 300 исполнителей и 900 заказчиков. Данные величины реальны благодаря бюджету на привлечение участников: стоимость привлечения 1 исполнителя 525 р., стоимость привлечения 1 клиента 185 р. А также за счёт обширной компании на старте проекта с бюджетом в 650 т.р.

Планируемое количество заказчиков за первый год работы должно составить 10 800 человек, это составляет 0,09% от жителей Москвы. Это вполне реальный результат при общих маркетинговых расходах за год в размере 5,1 млн. руб.

По плану, заказчик в среднем будет совершать 2-3 заказа в неделю, это 10 – 15 заказов в месяц, однако, как страховочная мера для целей бизнес плана выбрано значение 1 заказа в неделю, соответственно 5 заказов в месяц от одного заказчика. В соответствие с данной стратегией можно рассчитать количество заказов в месяц, а зная количество заказчиков и по всем периодам.



## Финансовый план

### Расчет выручки

#### Заложенные принципы монетизации

«механизм ставок» - от 2 до 11 % приложение забирает с заказа путем списывания средств во время совершения сделки: клиент объявляет стоимость блюда – с которой соглашается или не соглашается потребитель – он предлагает встречную цену с учетом снижения от 5 до 20 % в зависимости от размера ценника – с этой ценой клиент соглашается или не соглашается, если соглашается – нажимает кнопку «договориться», которая стоит для него 5 % ( при ценнике до 500 р. и 2% - при ценнике – от 500 р.), если не соглашается – то приложение ищет другого клиента, отклик на которого будет дороже на 2% и так по возрастающей на 2% (до 11%). Для целей бизнес плана выбрано значение в 5% от заказа

Приложение позволит зарегистрироваться в качестве «профессионала» - статус, позволяющий получать заказы от 500 р. и выше (сегмент потребителей выше среднего) – это фактически платная подписка для клиентов, живущих в центральной части города и привыкших питаться в ресторане. Доступ к данной базе реализуется в приложении путем платной месячной подписки по фиксированной цене – 10 000 р. для исполнителей г. Москва, Для исполнителей из Санкт-Петербурга это будет 7000 р., для остальных городов 5000 р. в месяц. Первые 6 месяцев абонентская плата не будет взиматься. По плану «пакет профи» будут приобретать около 10% от исполнителей. Для целей бизнес плана и в соответствие с планом развития в городах средние поступления от продажи «пакета профи» зафиксированные следующим образом:

С 1 по 6 месяц работы – бесплатно;

С 6 по 9 месяц работы 10 000 р./в месяц;

С 10 по 19 месяц работы 8 000 р./месяц (т.к. развивается Санкт-Петербург);

С 20 месяца работы и далее 6000 р./месяц, т.к. развиваются регионы.

Планируемая средняя стоимость одного заказа будет колебаться от 350 до 700 рублей. Для целей бизнес плана, а также как страховочная мера среднее значение по одному заказу зафиксировано на уровне 375 р.

Дополнительно в перспективе планируется реклама партнерских сервисов, сервисы доставки продуктов/ингредиентов для приготовления. На данном этапе подобную доходную часть не будем учитывать в бизнес плане.

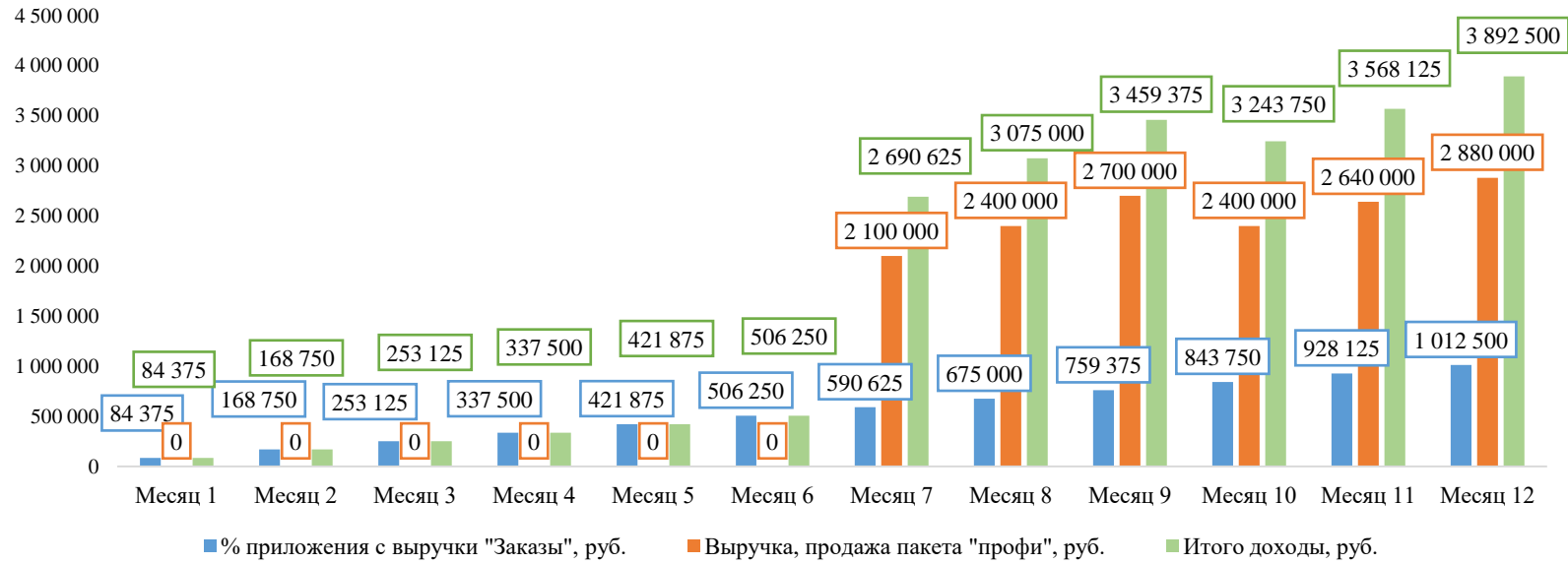
В соответствии с пониманием монетизации и планами по количеству заказов, среднем чеке и количестве исполнителей можно выстроить доходную часть проекта.

Доходная часть первого года, после запуска приложения

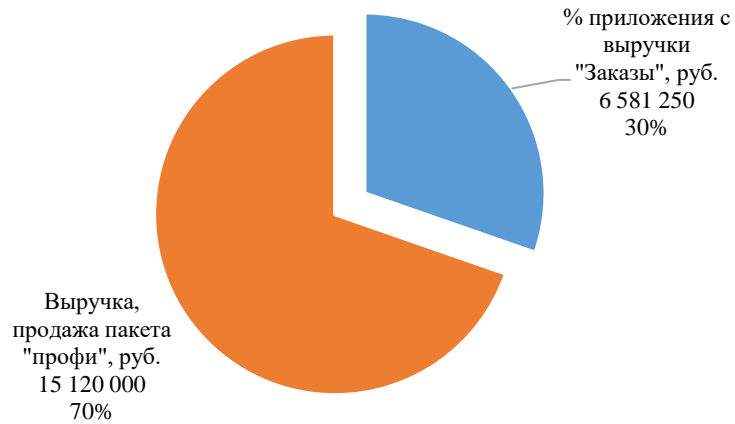
Показатель	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12	Итого
Общее кол-во исполнителей	300	600	900	1 200	1 500	1 800	2 100	2 400	2 700	3 000	3 300	3 600	3 600
Общее кол-во клиентов	900	1 800	2 700	3 600	4 500	5 400	6 300	7 200	8 100	9 000	9 900	10 800	10 800
Кол-во заказов, ед.	4 500	9 000	13 500	18 000	22 500	27 000	31 500	36 000	40 500	45 000	49 500	54 000	351 000
Кол-во исполнителей, покупающих пакет "профи"	0	0	0	0	0	0	210	240	270	300	330	360	1 710
Выручка "Заказы", руб.	1 687 500	3 375 000	5 062 500	6 750 000	8 437 500	10 125 000	11 812 500	13 500 000	15 187 500	16 875 000	18 562 500	20 250 000	131 625 000
Стоимость одного пакета "профи"	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	8 000	8 000	8 000	
% приложения с выручки "Заказы", руб.	84 375	168 750	253 125	337 500	421 875	506 250	590 625	675 000	759 375	843 750	928 125	1 012 500	6 581 250
Выручка, продажа пакета "профи", руб.	0	0	0	0	0	0	2 100 000	2 400 000	2 700 000	2 400 000	2 640 000	2 880 000	15 120 000
Итого доходы, руб.	84 375	168 750	253 125	337 500	421 875	506 250	2 690 625	3 075 000	3 459 375	3 243 750	3 568 125	3 892 500	21 701 250

Оборот через приложение за 12 месяцев работы составит 131 млн. руб., доходы 21,7 млн. руб. из которых 70% 15 млн. руб. это доходы от продажи исполнителям пакета «профи», а 30% доходной части 6,5 млн. руб. составляет % который берёт приложение с заказа.

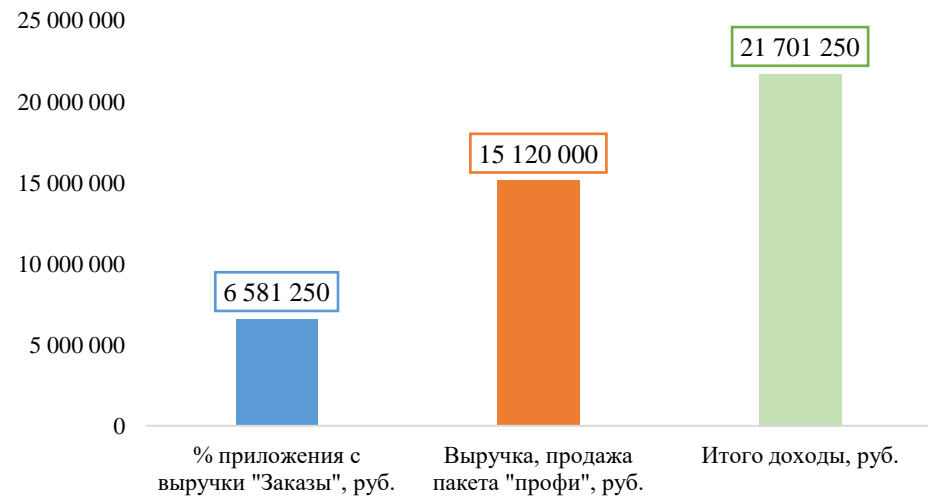
Структура и динамика доходной части за первый год, руб.



Структура выручки, первый год работы, руб.



Структура доходной части, за первый год работы, руб.

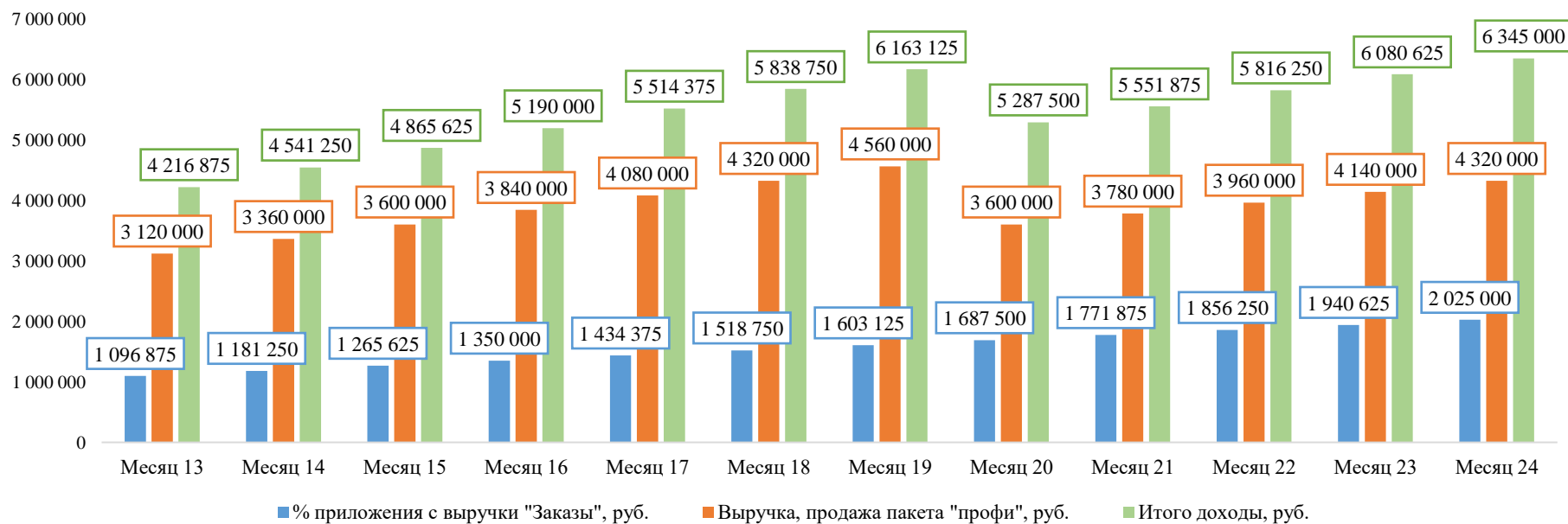


Доходная часть второго года, после запуска приложения

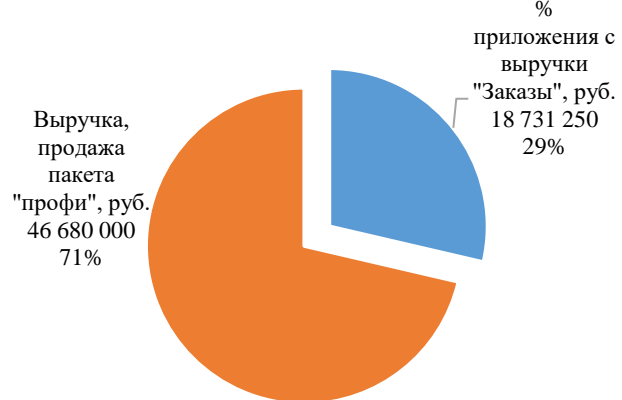
Показатель	Месяц 13	Месяц 14	Месяц 15	Месяц 16	Месяц 17	Месяц 18	Месяц 19	Месяц 20	Месяц 21	Месяц 22	Месяц 23	Месяц 24	Итого
Общее кол-во исполнителей	3 900	4 200	4 500	4 800	5 100	5 400	5 700	6 000	6 300	6 600	6 900	7 200	7 200
Общее кол-во клиентов	11 700	12 600	13 500	14 400	15 300	16 200	17 100	18 000	18 900	19 800	20 700	21 600	21 600
Кол-во заказов, ед.	58 500	63 000	67 500	72 000	76 500	81 000	85 500	90 000	94 500	99 000	103 500	108 000	999 000
Кол-во исполнителей, покупающих пакет "профи"	390	420	450	480	510	540	570	600	630	660	690	720	6 660
Выручка "Заказы", руб.	21 937 500	23 625 000	25 312 500	27 000 000	28 687 500	30 375 000	32 062 500	33 750 000	35 437 500	37 125 000	38 812 500	40 500 000	374 625 000
Стоимость одного пакета "профи"	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	
% приложения с выручки "Заказы", руб.	1 096 875	1 181 250	1 265 625	1 350 000	1 434 375	1 518 750	1 603 125	1 687 500	1 771 875	1 856 250	1 940 625	2 025 000	18 731 250
Выручка, продажа пакета "профи", руб.	3 120 000	3 360 000	3 600 000	3 840 000	4 080 000	4 320 000	4 560 000	3 600 000	3 780 000	3 960 000	4 140 000	4 320 000	46 680 000
Итого доходы, руб.	4 216 875	4 541 250	4 865 625	5 190 000	5 514 375	5 838 750	6 163 125	5 287 500	5 551 875	5 816 250	6 080 625	6 345 000	65 411 250

Оборот второго года работы приложение составит 374 млн. руб., доходы 65 млн. руб. из которых 71% 46 млн. руб. это доходы от продажи исполнителям пакета «профи», а 29% доходной части 18,7 млн. руб. составляет % который берёт приложение с заказа.

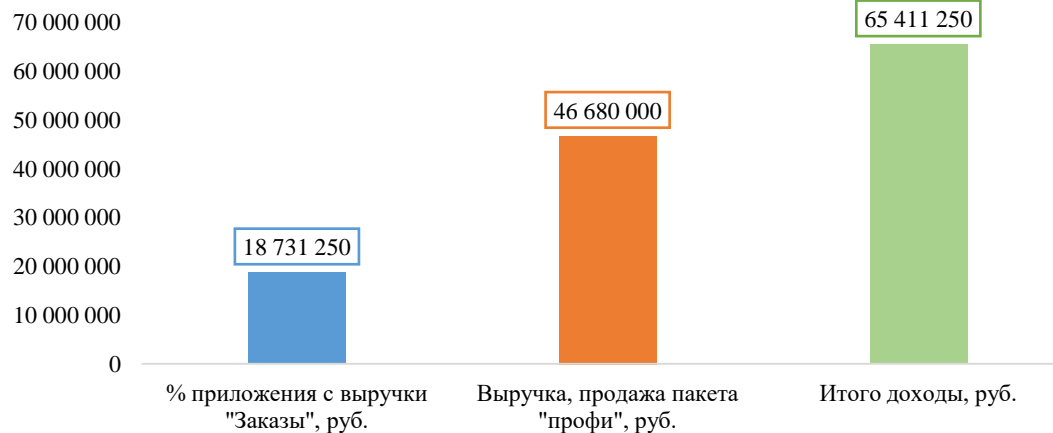
Структура и динамика доходной части, второй год, руб.



Структура выручки, второй год работы, руб.



Структура доходной части, за второй год работы, руб.



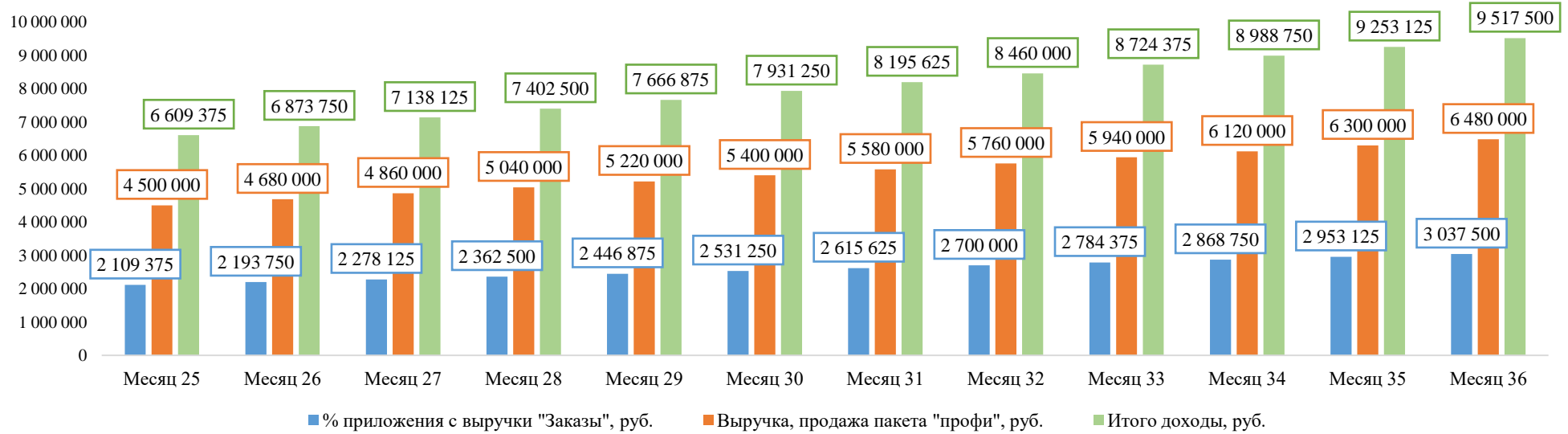
Доходная часть третьего года, после запуска приложения

Показатель	Месяц 25	Месяц 26	Месяц 27	Месяц 28	Месяц 29	Месяц 30	Месяц 31	Месяц 32	Месяц 33	Месяц 34	Месяц 35	Месяц 36	Итого
Общее кол-во исполнителей	7 500	7 800	8 100	8 400	8 700	9 000	9 300	9 600	9 900	10 200	10 500	10 800	10 800
Общее кол-во клиентов	22 500	23 400	24 300	25 200	26 100	27 000	27 900	28 800	29 700	30 600	31 500	32 400	32 400
Кол-во заказов, ед.	112 500	117 000	121 500	126 000	130 500	135 000	139 500	144 000	148 500	153 000	157 500	162 000	1 647 000
Кол-во исполнителей, покупающих пакет "профи"	750	780	810	840	870	900	930	960	990	1 020	1 050	1 080	10 980
Выручка "Заказы", руб.	42 187 500	43 875 000	45 562 500	47 250 000	48 937 500	50 625 000	52 312 500	54 000 000	55 687 500	57 375 000	59 062 500	60 750 000	617 625 000
Стоимость одного пакета "профи"	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	
% приложения с выручки "Заказы", руб.	2 109 375	2 193 750	2 278 125	2 362 500	2 446 875	2 531 250	2 615 625	2 700 000	2 784 375	2 868 750	2 953 125	3 037 500	30 881 250
Выручка, продажа пакета "профи", руб.	4 500 000	4 680 000	4 860 000	5 040 000	5 220 000	5 400 000	5 580 000	5 760 000	5 940 000	6 120 000	6 300 000	6 480 000	65 880 000
Итого доходы, руб.	6 609 375	6 873 750	7 138 125	7 402 500	7 666 875	7 931 250	8 195 625	8 460 000	8 724 375	8 988 750	9 253 125	9 517 500	96 761 250

Оборот второго года работы приложение составит 617 млн. руб., доходы 96 млн. руб. из которых 68% 65 млн. руб. это доходы от продажи исполнителям пакета «профи», а 32% доходной части 30,8 млн. руб. составляет % который берёт приложение с заказа.

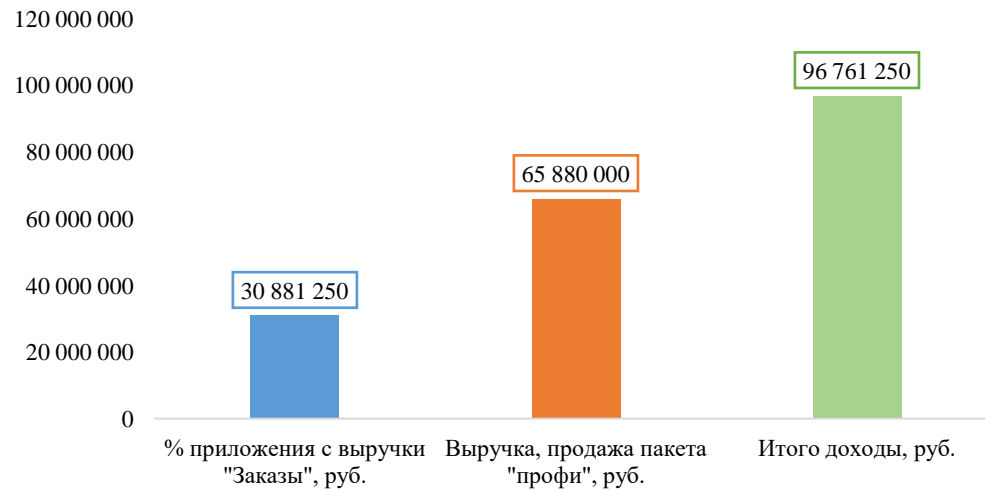
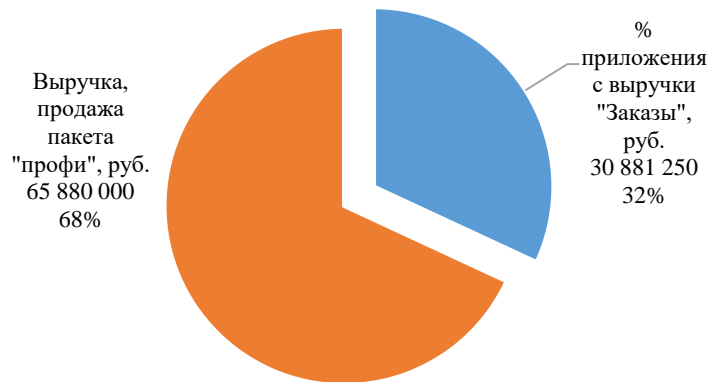


Структура и динамика доходной части, третий год, руб.



Структура доходной части, за третий год работы, руб.

Структура выручки, третий год работы, руб.

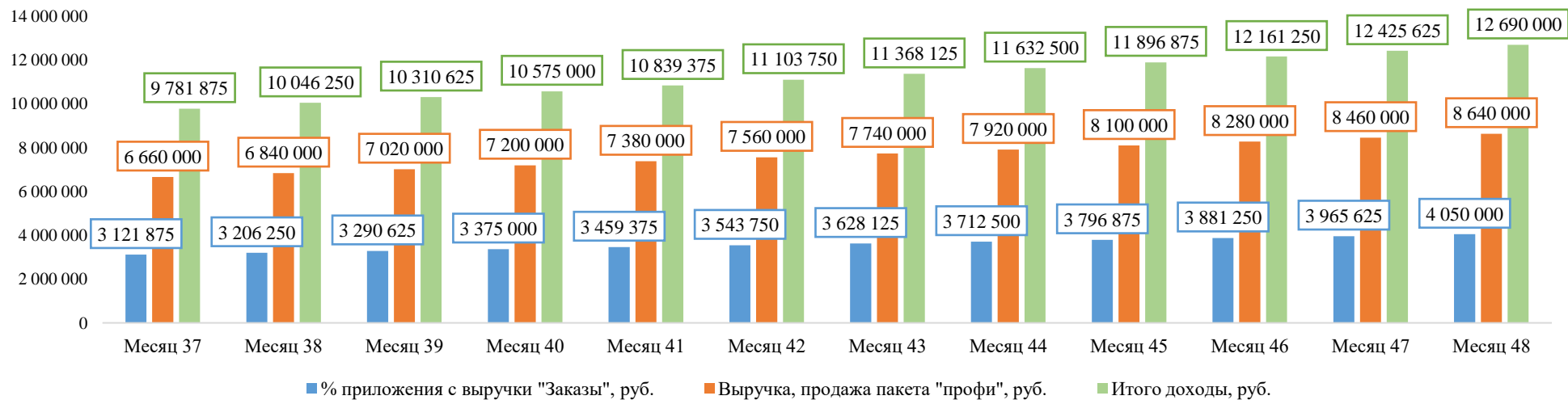


### Доходная часть четвертого года, после запуска приложения

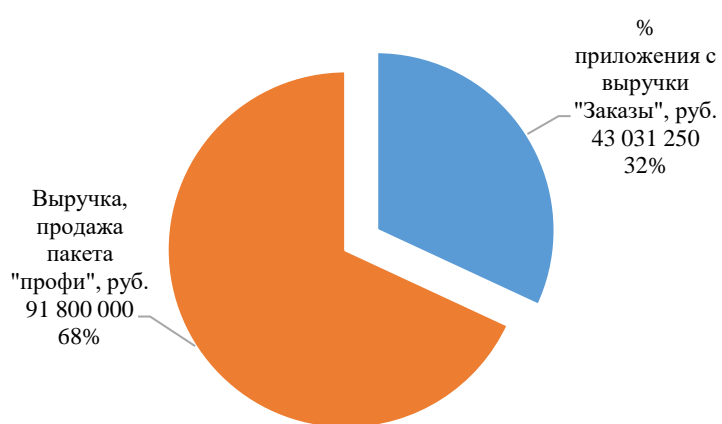
Показатель	Месяц 37	Месяц 38	Месяц 39	Месяц 40	Месяц 41	Месяц 42	Месяц 43	Месяц 44	Месяц 45	Месяц 46	Месяц 47	Месяц 48	Итого
Общее кол-во исполнителей	11 100	11 400	11 700	12 000	12 300	12 600	12 900	13 200	13 500	13 800	14 100	14 400	14 400
Общее кол-во клиентов	33 300	34 200	35 100	36 000	36 900	37 800	38 700	39 600	40 500	41 400	42 300	43 200	43 200
Кол-во заказов, ед.	166 500	171 000	175 500	180 000	184 500	189 000	193 500	198 000	202 500	207 000	211 500	216 000	2 295 000
Кол-во исполнителей, покупающих пакет "профи"	1 110	1 140	1 170	1 200	1 230	1 260	1 290	1 320	1 350	1 380	1 410	1 440	15 300
Выручка "Заказы", руб.	62 437 500	64 125 000	65 812 500	67 500 000	69 187 500	70 875 000	72 562 500	74 250 000	75 937 500	77 625 000	79 312 500	81 000 000	860 625 000
Стоимость одного пакета "профи"	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	
% приложения с выручки "Заказы", руб.	3 121 875	3 206 250	3 290 625	3 375 000	3 459 375	3 543 750	3 628 125	3 712 500	3 796 875	3 881 250	3 965 625	4 050 000	43 031 250
Выручка, продажа пакета "профи", руб.	6 660 000	6 840 000	7 020 000	7 200 000	7 380 000	7 560 000	7 740 000	7 920 000	8 100 000	8 280 000	8 460 000	8 640 000	91 800 000
Итого доходы, руб.	9 781 875	10 046 250	10 310 625	10 575 000	10 839 375	11 103 750	11 368 125	11 632 500	11 896 875	12 161 250	12 425 625	12 690 000	134 831 250

Оборот второго года работы приложение составит 860 млн. руб., доходы 134 млн. руб. из которых 68% 91 млн. руб. это доходы от продажи исполнителям пакета «профи», а 32% доходной части 43 млн. руб. составляет % который берёт приложение с заказа.

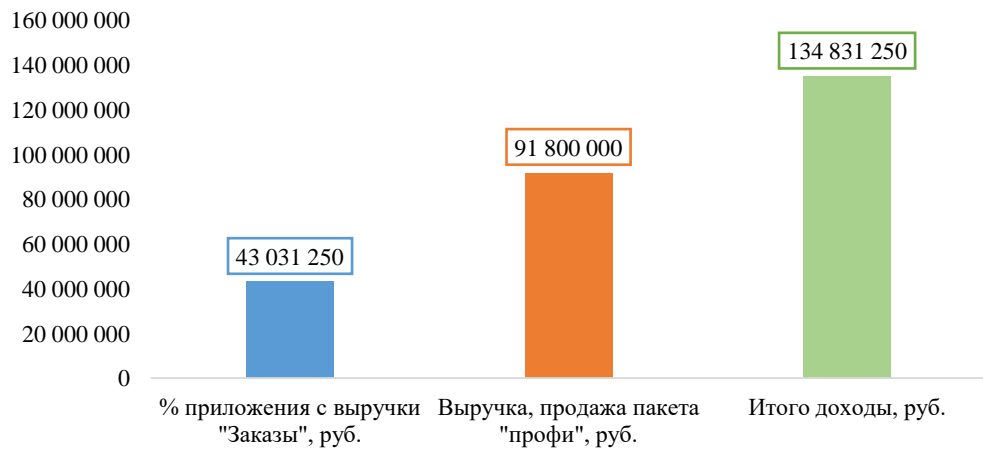
Структура и динамика доходной части, четвертый год, руб.



Структура выручки, четвертый год работы, руб.



Структура доходной части, за четвертый год работы, руб.

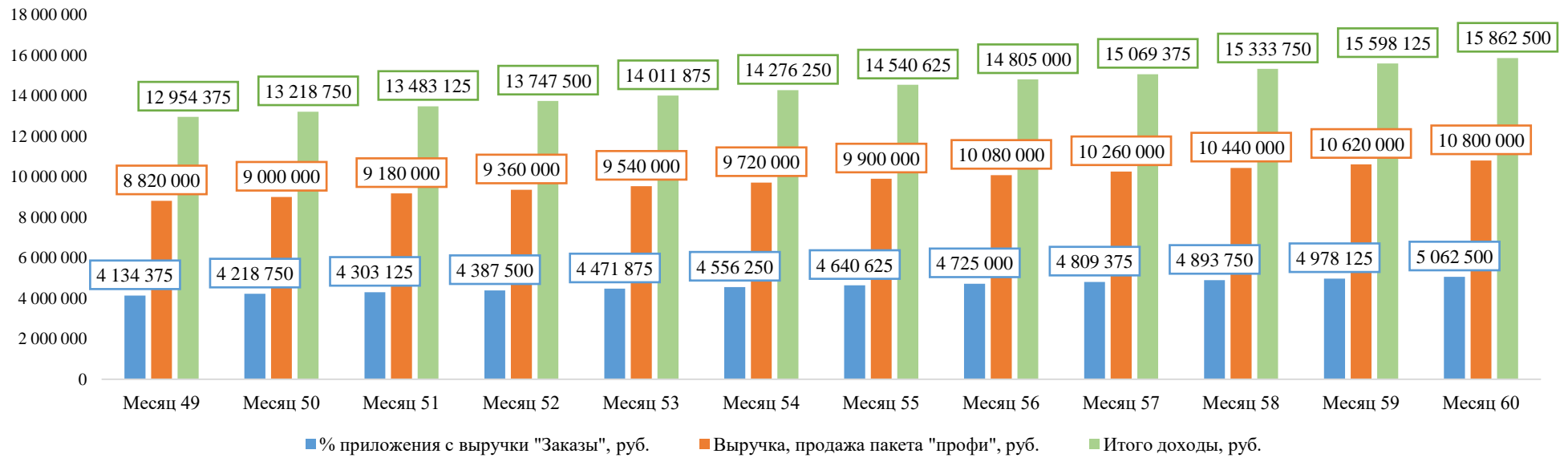


Доходная часть пятого года, после запуска приложения

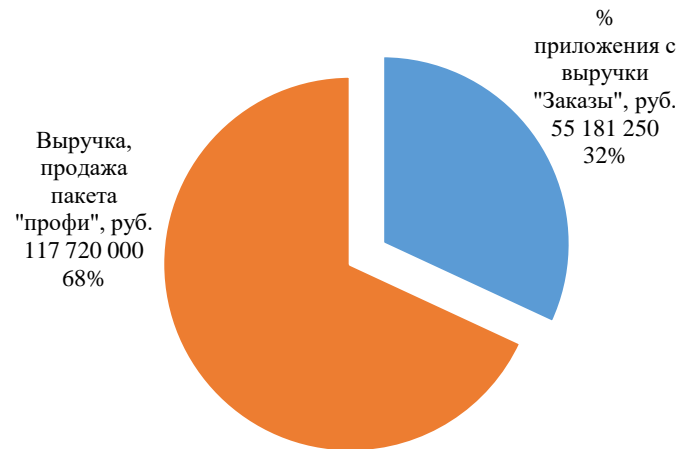
Показатель	Месяц 49	Месяц 50	Месяц 51	Месяц 52	Месяц 53	Месяц 54	Месяц 55	Месяц 56	Месяц 57	Месяц 58	Месяц 59	Месяц 60	Итого
Общее кол-во исполнителей	14 700	15 000	15 300	15 600	15 900	16 200	16 500	16 800	17 100	17 400	17 700	18 000	18 000
Общее кол-во клиентов	44 100	45 000	45 900	46 800	47 700	48 600	49 500	50 400	51 300	52 200	53 100	54 000	54 000
Кол-во заказов, ед.	220 500	225 000	229 500	234 000	238 500	243 000	247 500	252 000	256 500	261 000	265 500	270 000	2 943 000
Кол-во исполнителей, покупающих пакет "профи"	1 470	1 500	1 530	1 560	1 590	1 620	1 650	1 680	1 710	1 740	1 770	1 800	19 620
Выручка "Заказы", руб.	82 687 500	84 375 000	86 062 500	87 750 000	89 437 500	91 125 000	92 812 500	94 500 000	96 187 500	97 875 000	99 562 500	101 250 000	1 103 625 000
Стоимость одного пакета "профи"	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	
% приложения с выручки "Заказы", руб.	4 134 375	4 218 750	4 303 125	4 387 500	4 471 875	4 556 250	4 640 625	4 725 000	4 809 375	4 893 750	4 978 125	5 062 500	55 181 250
Выручка, продажа пакета "профи", руб.	8 820 000	9 000 000	9 180 000	9 360 000	9 540 000	9 720 000	9 900 000	10 080 000	10 260 000	10 440 000	10 620 000	10 800 000	117 720 000
Итого доходы, руб.	12 954 375	13 218 750	13 483 125	13 747 500	14 011 875	14 276 250	14 540 625	14 805 000	15 069 375	15 333 750	15 598 125	15 862 500	172 901 250

Оборот второго года работы приложение составит 1103 млн. руб., доходы 172 млн. руб. из которых 68% 117 млн. руб. это доходы от продажи исполнителям пакета «профи», а 32% доходной части 55 млн. руб. составляет % который берёт приложение с заказа.

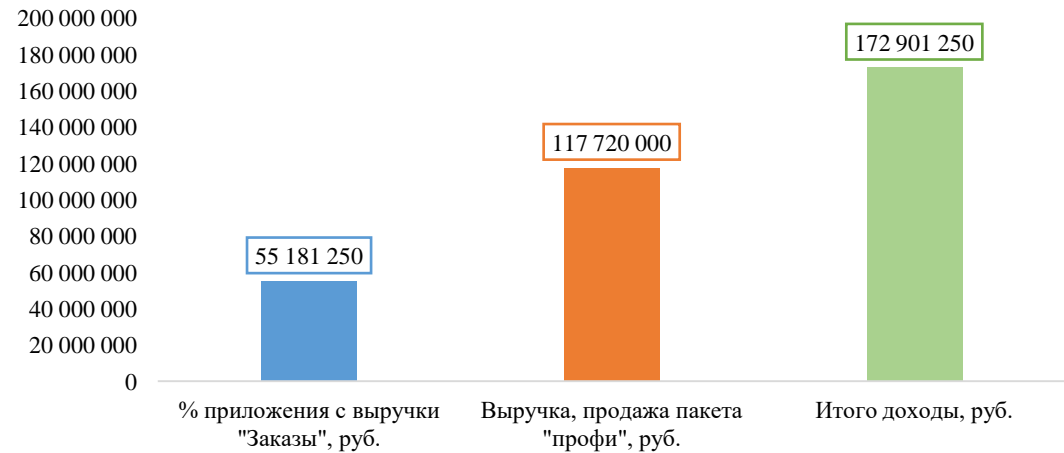
Структура и динамика доходной части, пятый год, руб.



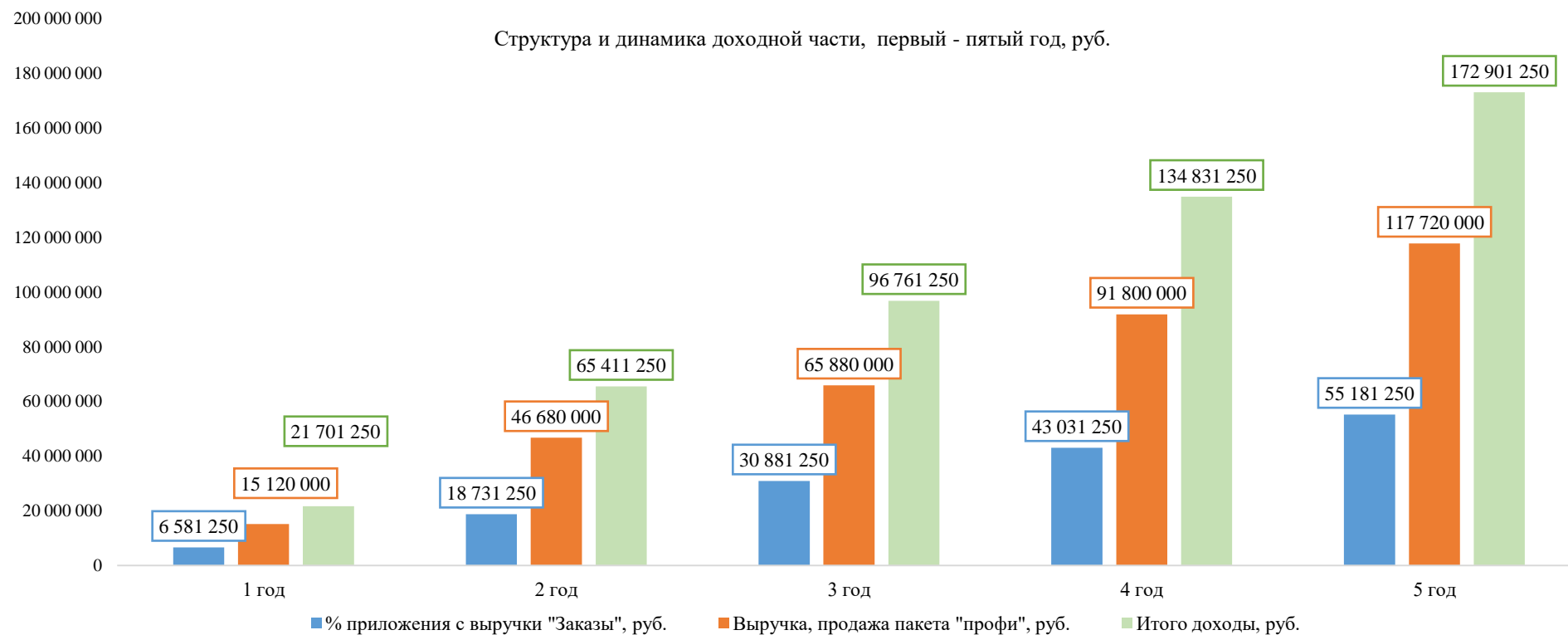
Структура выручки, пятый год работы, руб.



Структура доходной части, за пятый год работы, руб.



## Сводные показатели по доходной части за 5 лет

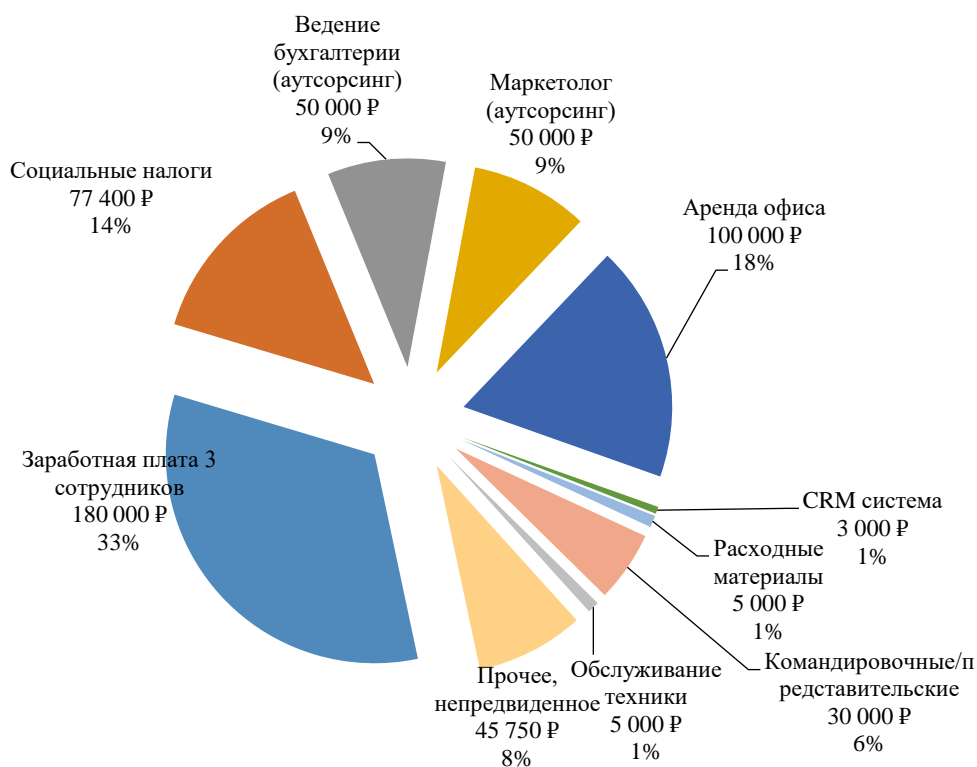


Доходная часть имеет поступательную динамику, пропорции между видами поступлений сохраняются. Однако, доходная часть сама по себе не показательна, без сопоставления её с расходной частью.

## Расходы проекта Текущие расходы

Текущие расходы в месяц	Сумма	%
Заработная плата 3 сотрудников	180 000 Р	33%
Социальные налоги	77 400 Р	14%
Ведение бухгалтерии (аутсорсинг)	50 000 Р	9%
Маркетолог (аутсорсинг)	50 000 Р	9%
Аренда офиса	100 000 Р	18%
CRM система	3 000 Р	0,5%
Расходные материалы	5 000 Р	0,9%
Командировочные/представительские	30 000 Р	5,5%
Обслуживание техники	5 000 Р	0,9%
Прочее, непредвиденное	45 750 Р	8%
Итого	546 150 Р	100%

Структура текущих расходов в месяц, руб.



В текущих расходах не отражены расходы на привлечение исполнителей и заказчиков, переменные расходы, а также налоги, поскольку данные величины являются переменными и будут рассчитаны в привязке к деятельности. Текущие ежемесячные расходы составят 546 тыс. руб.

## Общие расходы

Средняя стоимость привлечения 1 исполнителя 525 р.;

Средняя стоимость привлечения 1 клиента 185 р.;

Переменные расходы – 10% от выручки;

Налоги 6% от выручки (УСНО 6%);

Текущие ежемесячные расходы 546 150 р.

### Расходы первый год

Показатель	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12	Итого
Кол-во привлечённых исполнителей в месяц	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3 600
Кол-во привлечённых клиентов в месяц	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10 800
Привлечение исполнителей, руб.	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	1 890 000
Привлечение клиентов, руб.	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	1 998 000
Текущие расходы, руб.	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	6 553 800
Переменные расходы, руб.	8 438	16 875	25 313	33 750	42 188	50 625	269 063	307 500	345 938	324 375	356 813	389 250	2 170 125
Налоги, руб.	5 063	10 125	15 188	20 250	25 313	30 375	161 438	184 500	207 563	194 625	214 088	233 550	1 302 075
Итого расходы, руб.	883 650	897 150	910 650	924 150	937 650	951 150	1 300 650	1 362 150	1 423 650	1 389 150	1 441 050	1 492 950	13 914 000

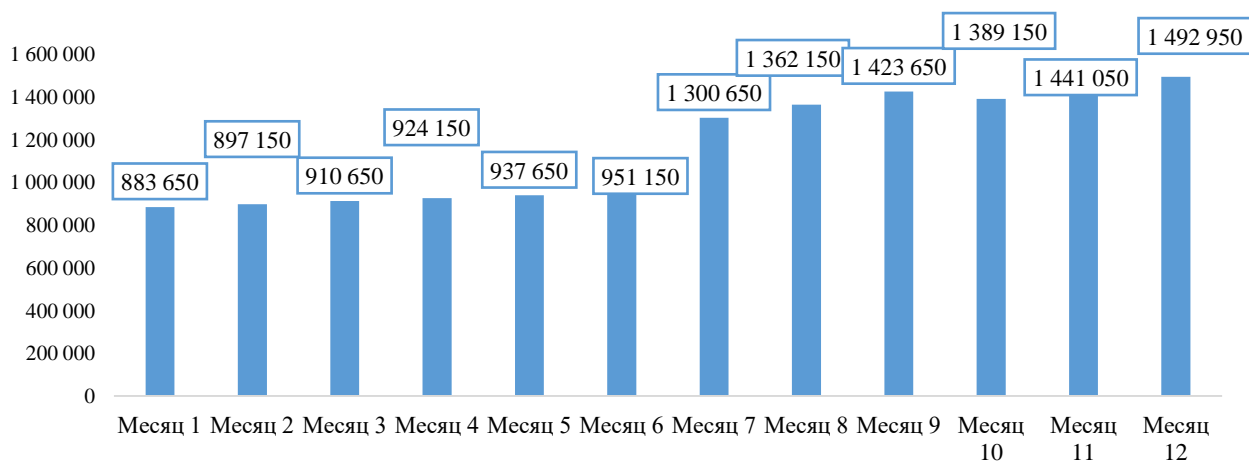
Сумма расходов первого года 13,9 млн. руб. 47% текущие расходы. На привлечение клиентов и исполнителей будет потрачено 3,8 млн. руб. (помимо стартовой рекламной компании в 650 т.р. и расходов на маркетолога)



Структура расходов в первый год, руб.



Динамика общей расходной части в первый год, руб.



Начиная в 7 месяца расходы увеличиваются, поскольку с 7 месяца работы начинается старт продаж пакета «профи», который до этого момента был бесплатным.

Расходы второй, третий, четвертый год

Показатель	Месяц 13	Месяц 14	Месяц 15	Месяц 16	Месяц 17	Месяц 18	Месяц 19	Месяц 20	Месяц 21	Месяц 22	Месяц 23	Месяц 24	Итого
Привлечение исполнителей, руб.	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	1 890 000
Привлечение клиентов, руб.	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	1 998 000
Текущие расходы, руб.	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	6 553 800
Переменные расходы, руб.	421 688	454 125	486 563	519 000	551 438	583 875	616 313	528 750	555 188	581 625	608 063	634 500	6 541 125
Налоги, руб.	253 013	272 475	291 938	311 400	330 863	350 325	369 788	317 250	333 113	348 975	364 838	380 700	3 924 675
Итого расходы, руб.	1 544 850	1 596 750	1 648 650	1 700 550	1 752 450	1 804 350	1 856 250	1 716 150	1 758 450	1 800 750	1 843 050	1 885 350	20 907 600

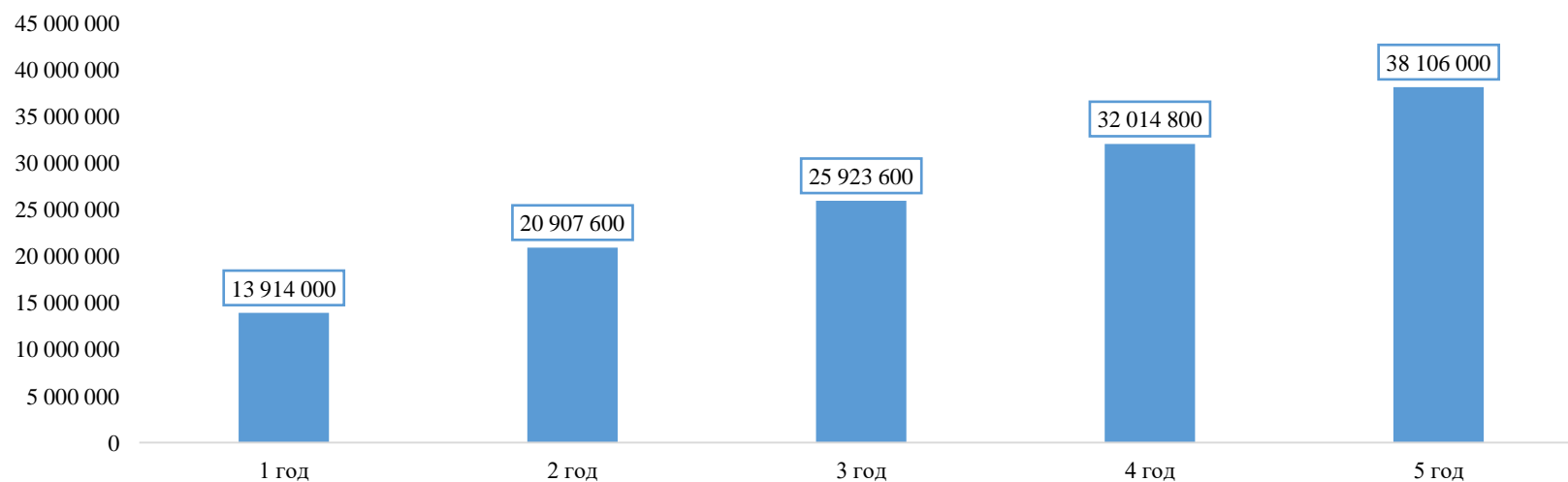
Показатель	Месяц 25	Месяц 26	Месяц 27	Месяц 28	Месяц 29	Месяц 30	Месяц 31	Месяц 32	Месяц 33	Месяц 34	Месяц 35	Месяц 36	Итого
Привлечение исполнителей, руб.	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	1 890 000
Привлечение клиентов, руб.	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	1 998 000
Текущие расходы, руб.	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	6 553 800
Переменные расходы, руб.	660 938	687 375	713 813	740 250	766 688	793 125	819 563	846 000	872 438	898 875	925 313	951 750	9 676 125
Налоги, руб.	396 563	412 425	428 288	444 150	460 013	475 875	491 738	507 600	523 463	539 325	555 188	571 050	5 805 675
Итого расходы, руб.	1 927 650	1 969 950	2 012 250	2 054 550	2 096 850	2 139 150	2 181 450	2 223 750	2 266 050	2 308 350	2 350 650	2 392 950	25 923 600

Показатель	Месяц 37	Месяц 38	Месяц 39	Месяц 40	Месяц 41	Месяц 42	Месяц 43	Месяц 44	Месяц 45	Месяц 46	Месяц 47	Месяц 48	Итого
Привлечение исполнителей, руб.	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	1 890 000
Привлечение клиентов, руб.	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	1 998 000
Текущие расходы, руб.	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	6 553 800
Переменные расходы, руб.	978 188	1 004 625	1 031 063	1 057 500	1 083 938	1 110 375	1 136 813	1 163 250	1 189 688	1 216 125	1 242 563	1 269 000	13 483 125
Налоги, руб.	586 913	602 775	618 638	634 500	650 363	666 225	682 088	697 950	713 813	729 675	745 538	761 400	8 089 875
Итого расходы, руб.	2 435 250	2 477 550	2 519 850	2 562 150	2 604 450	2 646 750	2 689 050	2 731 350	2 773 650	2 815 950	2 858 250	2 900 550	32 014 800

## Расходы пятый год

Показатель	Месяц 49	Месяц 50	Месяц 51	Месяц 52	Месяц 53	Месяц 54	Месяц 55	Месяц 56	Месяц 57	Месяц 58	Месяц 59	Месяц 60	Итого
Привлечение исполнителей, руб.	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	157 500	1 890 000
Привлечение клиентов, руб.	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	166 500	1 998 000
Текущие расходы, руб.	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	546 150	6 553 800
Переменные расходы, руб.	1 295 438	1 321 875	1 348 313	1 374 750	1 401 188	1 427 625	1 454 063	1 480 500	1 506 938	1 533 375	1 559 813	1 586 250	17 290 125
Налоги, руб.	777 263	793 125	808 988	824 850	840 713	856 575	872 438	888 300	904 163	920 025	935 888	951 750	10 374 075
Итого расходы, руб.	2 942 850	2 985 150	3 027 450	3 069 750	3 112 050	3 154 350	3 196 650	3 238 950	3 281 250	3 323 550	3 365 850	3 408 150	38 106 000

Динамика расходов, руб.



## Прибыль проекта

Сводные доходы, расходы проекта и прибыль, а также прибыль накопительным итогом.

Показатель	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12	Итого
Доходы, руб.	84 375	168 750	253 125	337 500	421 875	506 250	2 690 625	3 075 000	3 459 375	3 243 750	3 568 125	3 892 500	21 701 250
Расходы, руб.	883 650	897 150	910 650	924 150	937 650	951 150	1 300 650	1 362 150	1 423 650	1 389 150	1 441 050	1 492 950	13 914 000
Прибыль/убыток, руб.	-799 275	-728 400	-657 525	-586 650	-515 775	-444 900	1 389 975	1 712 850	2 035 725	1 854 600	2 127 075	2 399 550	7 787 250
Прибыль/убыток накопительным итогом, руб.	-799 275	-1 527 675	-2 185 200	-2 771 850	-3 287 625	-3 732 525	-2 342 550	-629 700	1 406 025	3 260 625	5 387 700	7 787 250	

Показатель	Месяц 13	Месяц 14	Месяц 15	Месяц 16	Месяц 17	Месяц 18	Месяц 19	Месяц 20	Месяц 21	Месяц 22	Месяц 23	Месяц 24	Итого
Доходы, руб.	4 216 875	4 541 250	4 865 625	5 190 000	5 514 375	5 838 750	6 163 125	5 287 500	5 551 875	5 816 250	6 080 625	6 345 000	65 411 250
Расходы, руб.	1 544 850	1 596 750	1 648 650	1 700 550	1 752 450	1 804 350	1 856 250	1 716 150	1 758 450	1 800 750	1 843 050	1 885 350	20 907 600
Прибыль/убыток, руб.	2 672 025	2 944 500	3 216 975	3 489 450	3 761 925	4 034 400	4 306 875	3 571 350	3 793 425	4 015 500	4 237 575	4 459 650	44 503 650
Прибыль/убыток накопительным итогом, руб.	10 459 275	13 403 775	16 620 750	20 110 200	23 872 125	27 906 525	32 213 400	35 784 750	39 578 175	43 593 675	47 831 250	52 290 900	

Показатель	Месяц 25	Месяц 26	Месяц 27	Месяц 28	Месяц 29	Месяц 30	Месяц 31	Месяц 32	Месяц 33	Месяц 34	Месяц 35	Месяц 36	Итого
Доходы, руб.	6 609 375	6 873 750	7 138 125	7 402 500	7 666 875	7 931 250	8 195 625	8 460 000	8 724 375	8 988 750	9 253 125	9 517 500	96 761 250
Расходы, руб.	1 927 650	1 969 950	2 012 250	2 054 550	2 096 850	2 139 150	2 181 450	2 223 750	2 266 050	2 308 350	2 350 650	2 392 950	25 923 600
Прибыль/убыток, руб.	4 681 725	4 903 800	5 125 875	5 347 950	5 570 025	5 792 100	6 014 175	6 236 250	6 458 325	6 680 400	6 902 475	7 124 550	70 837 650
Прибыль/убыток накопительным итогом, руб.	56 972 625	61 876 425	67 002 300	72 350 250	77 920 275	83 712 375	89 726 550	95 962 800	102 421 125	109 101 525	116 004 000	123 128 550	

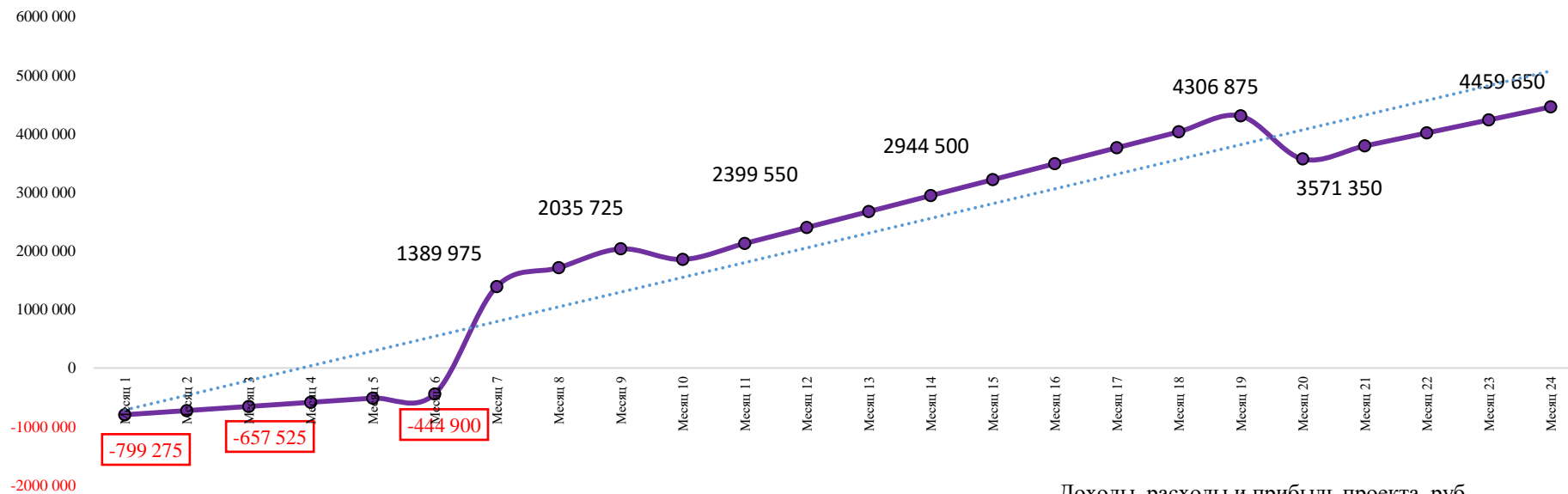
Сводные доходы, расходы проекта и прибыль, а также прибыль накопительным итогом.

Показатель	Месяц 37	Месяц 38	Месяц 39	Месяц 40	Месяц 41	Месяц 42	Месяц 43	Месяц 44	Месяц 45	Месяц 46	Месяц 47	Месяц 48	Итого
Доходы, руб.	9 781 875	10 046 250	10 310 625	10 575 000	10 839 375	11 103 750	11 368 125	11 632 500	11 896 875	12 161 250	12 425 625	12 690 000	134 831 250
Расходы, руб.	2 435 250	2 477 550	2 519 850	2 562 150	2 604 450	2 646 750	2 689 050	2 731 350	2 773 650	2 815 950	2 858 250	2 900 550	32 014 800
Прибыль/убыток, руб.	7 346 625	7 568 700	7 790 775	8 012 850	8 234 925	8 457 000	8 679 075	8 901 150	9 123 225	9 345 300	9 567 375	9 789 450	102 816 450
Прибыль/убыток накопительным итогом, руб.	130 475 175	138 043 875	145 834 650	153 847 500	162 082 425	170 539 425	179 218 500	188 119 650	197 242 875	206 588 175	216 155 550	225 945 000	

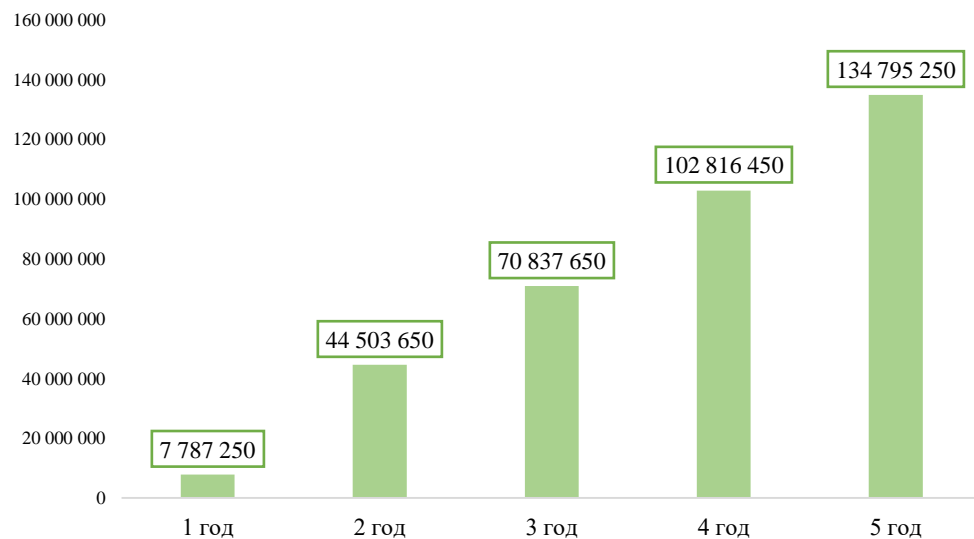
Показатель	Месяц 49	Месяц 50	Месяц 51	Месяц 52	Месяц 53	Месяц 54	Месяц 55	Месяц 56	Месяц 57	Месяц 58	Месяц 59	Месяц 60	Итого
Доходы, руб.	12 954 375	13 218 750	13 483 125	13 747 500	14 011 875	14 276 250	14 540 625	14 805 000	15 069 375	15 333 750	15 598 125	15 862 500	172 901 250
Расходы, руб.	2 942 850	2 985 150	3 027 450	3 069 750	3 112 050	3 154 350	3 196 650	3 238 950	3 281 250	3 323 550	3 365 850	3 408 150	38 106 000
Прибыль/убыток, руб.	10 011 525	10 233 600	10 455 675	10 677 750	10 899 825	11 121 900	11 343 975	11 566 050	11 788 125	12 010 200	12 232 275	12 454 350	134 795 250
Прибыль/убыток накопительным итогом, руб.	235 956 525	246 190 125	256 645 800	267 323 550	278 223 375	289 345 275	300 689 250	312 255 300	324 043 425	336 053 625	348 285 900	360 740 250	

Совокупный убыток первых периодов составит 3,7 млн. руб. Данные расходы будут покрыты из бюджета инвестиционных расходов.

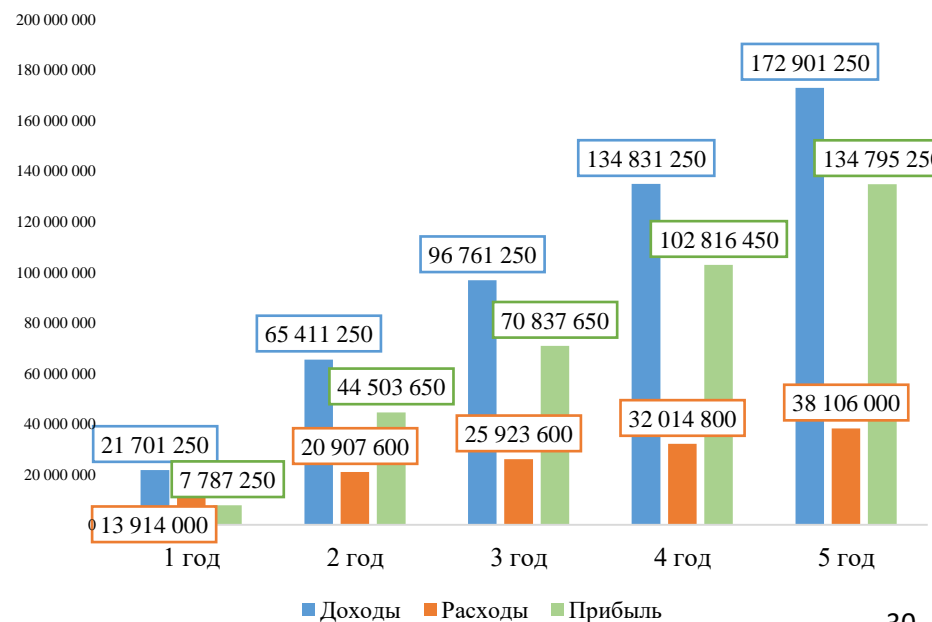
Прибыль /убыток проекта 1-2 год работы, руб.



Прибыль, руб.



Доходы, расходы и прибыль проекта, руб.



## Показатели эффективности проекта

- Инвестиционные вложения 6,5 млн. руб.;
- Выручка первый год: 23,6 млн.;
- Выручка второй год: 72 млн.;
- Выручка третий год: 96 млн.;
- Срок окупаемости проекта 1 год;
- Чистая прибыль первый год: 7,7 млн. руб.;
- Чистая прибыль второй год: 44,5 млн. руб.;
- Чистая прибыль третий год: 70,8 млн. руб.;
- NPV 13,2 млн. руб.;
- IRR 18%;
- Рентабельность первый год 36%, второй год 64%
- Чистая прибыль накопительным итогом за период планирования (5 лет) составит 360 млн. руб.

## Оценка рисков и мер по их предупреждению

Не экономический риск – это доверие к исполнителям. Каждый исполнитель будет проходить идентификацию личности и верификацию своего опыта, качество продуктов и статуса самодельного через приложение.

Основной экономический риск данного проекта связан с тем, что не удастся его довести до необходимых показателей в рамках Москвы в первый год работы, либо этот процесс затянется.

В бизнес-плане проработан комплекс мер по предупреждению данного риска, а именно:

- Подобрана опытная команда;
- Всесторонне проанализирован рынок подобных услуг;
- Выбрана ниша и стратегия развития продукт;
- Найдена компания, отвечающая за создание приложения;
- Найдена компания, отвечающая за продвижение приложения;
- Бюджет продвижения составляет 650 000 р.;
- В текущих расходах предусмотрены средства для содержания квалифицированного маркетолога;
- Расходы на привлечение исполнителей и заказчиков составят 3,88 млн. руб. в первый год;
- Расчёты бизнес-плана строились исходя из трезвого сценария развития ситуации:
  - ✓ Сознательно в расчёты заложен убыток первых 6 месяцев в размере 3,7 млн. руб.;
  - ✓ Поступление средств от продаж пакета «профи» начнутся только с 6 месяца работы, до этого он будет предоставляться бесплатно;
  - ✓ Заложенная сумма на привлечение 1 исполнителя 525 р, на 1 заказчика 185 р.
  - ✓ При расчётных значениях среднего заказа в 350-700 р, к учёту принято нижнее значение в 375 р.
  - ✓ Дополнительно в расходах учтено 10% переменных расходов от выручки в первый год это 2,1 млн. руб., во второй год 6,5 млн. руб.

- ✓ В инвестиционных и текущих расходах предусмотрена сумма непредвиденных расходов на уровне 10%.

Проект можно считать должным образом проработанным, а произведённые расчёты очень близкими к реальности.