

Описание проекта разработки программного обеспечения системного управления малым и средним бизнесом

Кратко, суть идеи.

Идея состоит в том, чтобы создать IT-продукт, который позволит внедрить и поддерживать систему прогнозируемого управления роста малого и среднего бизнеса, благодаря модели, которая была выработана и опробована на ряде компаний.

Это среда, в которой все функции организации работают согласованно, все цепочки событий и получения результата доступны для просмотра и анализа и в целом деятельность компании ведется открыто с возможностью прогнозирования итогов. Видно, кто и над чем работает и какой достигает продукт. И в целом, есть полное понимание что все подразделения всей компании работают в одном направлении, в нужной последовательности. Появляется возможность влиять на ход процесса для получения требуемого результата.

Компания становится управляемой. Происходит оптимизация и совершенствование процессов – они налаживаются, повышается скорость и качество предоставления услуги или производства продукта.

В следствии чего – повышается прибыль компании и возможность расширения рынка предоставления услуг/сбыта. Что является результатом работы ПО.

ПО закрывает проблемы малого и ср бизнеса, а также их собственников в том, что собственники, как правило поглощены оперативной деятельностью и тем, как контролировать работу чтобы компания не рухнула. И это занимает у владельца компании 24x7x365. А когда и как развиваться? На это не хватает ресурса. Потому что надо строить компанию, в которой будут функционировать ключевые отделы и можно было одним взглядом в любой момент времени посмотреть, туда ли идет компания, где провалы и что нужно усилить. ПО решит эти боли и многие другие, став для собственника незаменимым инструментом, без которого он уже дальше не сможет вести свою развивающуюся деятельность.

Моя миссия: внедренные инструменты системы управления бизнесом в РФ и СНГ, увеличивающие ВВП страны.

Вводные данные.

Про меня.

Глухов Артем Сергеевич, г Москва.

Занимаюсь мебельным бизнесом с 2008 года, развиваю сеть мебельных салонов, центры обучения детей, селлер маркетплейсов, консультирую по управленческому менеджменту.

контактный тел 79778344363,

mebel216553@yandex.ru

Занимаясь с 2008 года мебелью, я испытал на себе что значит отсутствие способов и технологий получения результата сотрудниками и в ходе проб и ошибок, обучения, со временем пришел опыт и накопилась база инструментов, которые можно адаптировать к большинству микро, малого и среднего бизнесов. Эти инструменты были успешны применены в своих проектах, а также в тех, куда меня приглашали принять участие в наведении организационного порядка.

Основная идея

ЦЕЛЬ ПРОДУКТА: Платформа, включающая в себя ключевые аспекты управления микро, малым и средним бизнесом, благодаря которой бизнес становится управляем, реализовываются все точки роста.

С отображением экономики каждого отдела/должности, целесообразности деятельности (с точки зрения выгоды) и отражением, какой вклад делает каждый сотрудник и подразделение компании и какую выгоду приносит в денежном измерении.

Уникальность продукта в том, что система (ПО) совершенствует работу компании, принимая на себя управление циклическими процессами (планирование, регламенты...) и поднимает на поверхность все неоптимальности, влияющие на получение качественного конечного результата. Благодаря этому работа всей компании прозрачна, видны все положительные факторы и отклонения от того, как должна проходить работа, в виде графиков и в целом – глубокого сравнительного анализа, алгоритм которого будет зашит в ПО.

Управление выживает на столько на сколько оно имеет достаточно данных о том что работает. Имея в распоряжении проверенные и подтвержденные данные о фактическом положении дел во всех сферах компании (найм, финансы, продажи, производство, управление...) управляющий орган (Собственник, Совет директоров, ИД...) может принять верные решения. Потому что опираясь только на достоверную информацию можно делать выводы и действовать в соответствии с ними так, чтобы деятельность развивалась. И напротив, оперируя недостоверными показателями (мнениями сотрудников, неподтвержденными источниками...) или вообще не имея данных, невозможно принять верного решения, приходится догадываться, управляющий орган берет на себя ответственность, принимая неправильное решение, что приводит к дезорганизации, убыткам и банкротству.

Основа:

Бизнес стремится к росту и развитию. Ухудшение роста и развития сопровождается появлением неоптимальностей. Чем больше в чем то отклонений в правильной работе, тем меньше у этого шансов иметь будущее. О потенциале роста и развития можно судить по

отсутствию неоптимальностей. Крах какой-л области можно предсказать по отклонениям в ее работе. Платформа такие события позволит предсказать и предоставляет возможность прогнозировать, обнаруживая неоптимальности в процессах компании. Если управляющий орган может прогнозировать, он может исправить неоптимальности до того, как произойдет катастрофа (убытки, банкротство).

Такие компании, и в целом, сам рынок, отбрасывает на обочину те компании, которые не управляют неоптимальностями и становятся их заложниками со всеми вытекающими последствиями.

Таким образом, становится возможным взять под контроль факторы, останавливающие развитие – неоптимальности. ЗНАЯ их, становится возможным разработка и реализация мер по их устранению и, фактически, КАЖДАЯ неоптимальность оборачивается для компании ТОЧНОЙ РОСТА, ускоряющей развитие.

Также, зная что именно улучшает компанию – положительные факторы роста, компания сможет их закрепить и использовать для усиления и развития.

Эти показатели в совокупности с отображением вклада каждого участника бизнеса и отображением размера принесенной пользы от сотрудника, отдела или направления деятельности, отображения того, какая от них отдача в экономическом смысле, делает возможным применять правильные управленческие решения на всех уровнях. Принятие рациональных решений и контроль их осуществления приводит к выводу компании на новый, высокий виток развития.

И под совершенствованием компании подразумевается, что на новом этапе развития компания будет сталкиваться с новыми неоптимальностями и показателями эффективности экономической деятельности. Возможность их наблюдения и принятие должных мер, приведет компанию к выводу с этого уровня развития на следующий, более высокий уровень.

И потенциал развития бизнеса, до какого уровня он сможет подняться, будет зависеть от ряда факторов, в том числе самого продукта или услуги, рынка и не последнее значение в этом развитии будет иметь то, на сколько собственник компании будет готов расширять сферу своего бизнеса.

И, если есть в чем-то ограничение, то благодаря платформе, можно начать новый бизнес и совершенствовать его на всех этапах роста.

Суть платформы - запрограммировать основы системного управления бизнеса, чтобы можно было "натянуть" - адаптировать ее под любой микро, малый и ср бизнес.

Без системы управление происходит на ощупь: приходится на ощущениях вести свой корабль в полной темноте.

Как это будет работать.

Внедряется система управления бизнесом.

Покупая платформу, клиент обеспечивает себя последовательным внедрением системного управления, шаг за шагом - 1.функциональная структура, 2.регламенты 3.обучение и тд

I.	Архитектура бизнеса		
II.	Система регламентов и ДИ		
III.	Система внутреннего обучения и внедрение регламентов		
IV.	Система найма		
V.	Система планирования		
VI.	Система качества		
VII.	Управление маркетингом		
VIII.	Управление продажами		
IV.	Управление динамикой показателей		
X.	Функциональное управление		
XI.	Управление финансами		
XII.	Стратегия		
XIII.	Делегирование оперативного управления		

Также при работе платформы создается эффект присутствия собственника в офисе, что актуально для онлайн компаний и для сотрудников на удаленной работе.

Способы получения и использования клиентом платформы с разным размером оплаты.

1. Продается доступ на платформу.

За каждый модуль, к которому предоставляется доступ, клиент платит отдельно, разные тарифы, в зав-ти от кол-ва работающих сотр-ков.

В данном случае - это будет самый доступный способ, минимальная абонентская плата и клиенту нужно будет самостоятельно со всем разбираться как внедрить ПО к себе в компанию. В качестве помощи будет реализована тех поддержка и небольшие уроки.

Основной и масштабируемый способ реализации платформы на рынке.

2. Продажа доступа и курс по управлению компаний за счет платформы.

Более дорогой вариант внедрения, за счет глубокого курса по каждому модулю.

Курс освоить может сам собственник или любой представитель управляющего органа.

3. Внедрение под ключ.

Собственные обученные и практикующие специалисты реализуют проект внедрения всех инструментов управления с продвинутым обучением и гарантией результата. С сопровождением.

Происходит адаптация с персональными доработками платформы к деятельности клиента.

Вариант с высокой стоимостью.

Программа внедрения всех инструментов управления:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tzb4RM6bYi9BLYQj3ry3lafHi0EC0_la97Pjxd0DE4Q/e/dit#gid=1479113502

Дополнительные опции.

1. Обучение ключевым должностям.

Такие должности как менеджер по продажам, руководитель отдела продаж, HR, менеджер отдела качества, менеджер по регламентам, ассистент и другие специальности, требуются любой компании, так как без них ведение бизнеса становится затруднительным и неэффективным.

На платформе будет реализован функционал платного обучения сотрудников клиента данным должностям.

2. Найм.

Во многих компаниях функция найма слабо развита и для развития бизнеса всегда требуются продуктивные сотрудники.

За дополнительную плату мы найдем сотрудника для клиента. И обучим всем навыкам.

3. Внедрение ассистента.

Суть управления – контроль исполнения поставленных задач.

Ассистент – это та должность, которая закрывает для компании и собственника рутинные вопросы и разгружает от них управляющий орган, в том числе - предоставление сводки по операционным потокам в компании:

-у кого, где и сколько не выполненных задач в компании, а также не поставленных и просроченных

-ход выполнения персональных поручений собственника у сотрудников

-протоколирование встреч, распределение итоговых задач, контроль исполнения

-ход выполнения стратегических задач

-внесение показателей в учетную систему

-сбор данных

И другие операционные вопросы.

Мы найдем, обучим и предоставим в компанию а)услуги ассистента, либо б)внедрим его в штат клиента

Краткое содержание платформы

Преимущества	
1	Не требуется нанимать дорогостоящих специалистов /коучей/консультантов по продажам, управлению и прочим
2	В случае внедрения сторонними специалистами есть а)человеческий фактор б)вероятность того что если он уйдет то порушится все им построенное. При работе с платформой такое исключено. Система остается в компании.
3	Платформа включает в себя все успешные результаты внедрения алгоритмов управления и актуализируется на постоянной основе. Это позволяет не искать и не тестировать все что есть на рынке управленческих решений, а применять проверенную и показавшую себя на десятках компаний с лучшей стороны продукте.
4	Не нужно вести кучу разных отдельных табличек, гугл доков, экселев и прочего. Все на одной платформе.

Кратко, что мы делаем:	
1.	Находим проблему
2.	Внедряем элемент системы, который из проблемы делает точку роста бизнеса.
3.	Соединяем все элементы в единую систему так, чтобы ей можно было управлять. Автоматизируем.
4.	Выводим экономические показатели отдачи каждой области компании
	Таким образом внедренная система выталкивает на поверхность все проблемы, превращая их в преимущества, усиливающие бизнес и увеличивая прибыль.
	Система позволяет предсказывать появление проблем и таким образом не допустить провала держа вектор деятельности бизнеса на развитие.

От эффективности бизнес-процессов напрямую зависит конкурентоспособность и прибыльность компании

Как сейчас выглядят некоторые элементы модуле в гугл таблицах (при разработке платформы они будут переведены в новый интерфейс)

Модуль стратегия

<https://skr.sh/vIDou16QrrC?a>

Модуль план-отчет сотрудника

<https://skr.sh/vIDlpvbQCDW?a>

Динамика по обучению сотрудников

<https://skr.sh/vIDGilwOQ35?a>

Динамика ввода новых сотрудников

<https://skr.sh/vID6D3tnLph?a>

Экономический блок: реализуется возможность определения коэффициента пользы (вносимого вклада) каждого отдела и должности а также определение какую выручку принесет каждый отдел и должность на разных периодах: месяц, квартал, год. Количественный/качественный показатель

<https://skr.sh/vIDLTYSQg7s?a>

Панель управления

<https://skr.sh/vIDfGpDsPU8?a>

Целевая аудитория. Емкость рынка.

Наша целевая аудитория - предприниматели и компании, в которых численность сотрудников от 5 до 200-300 человек.

Таких компаний зарегистрировано в РФ 6 млн

В СНГ 3 млн

В открытых источниках приводятся данные о том, что половина предпринимателей не пользуются стандартами CRM-системами (CRM — Customer Relationship Management — переводится как «управление отношениями с клиентами». Это программа, которая помогает бизнесу не терять заявки, хранить историю работы с клиентами и упрощает процесс продаж), не говоря уже о специализированных программах систематизации бизнеса (о которой идет речь в данной презентации). То есть это очередное подтверждение в том, что большинство бизнесов управляется «в ручную», на ощущениях, не системно.

внедрения

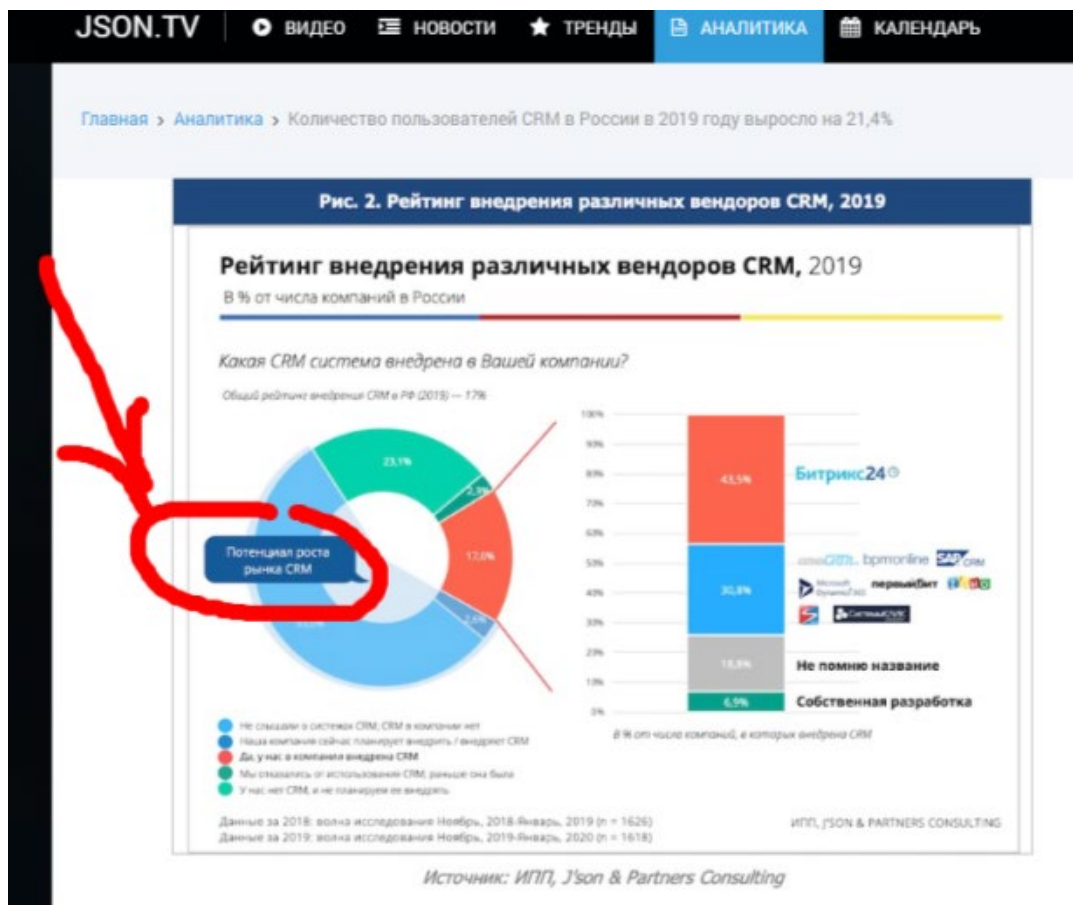


Российский рынок CRM является растущим. Лидируют по числу внедренных систем CRM малые компании (18%). Однако, в целом, доля тех компаний, которые не используют этот инструмент и не знают о нем, гигантская и составляет 55 %. При этом 60% из респондентов — руководители и владельцы бизнеса. Наша страна отстает по этому показателю от Европы, где CRM-системы используют до 40 % компаний, и особенно от США, где уровень проникновения подобных систем составляет 90 %.

Наталья Пчеловодова в разговоре с CNews поясняет, что одна из главных причин низкого проникновения CRM в России — отсутствие информированности компаний об этом ПО. «Этот вывод можно сделать из нашего исследования, — говорит она. — Американские корпорации-разработчики уже давно тратят большие бюджеты на маркетинг формирования спроса. Поэтому проникновение CRM в Европе и США выше, чем у нас».

С маркетинговой точки зрения другим разработчикам есть чему поучиться у создателей «Битрикс24». Продукт занимает первое место в рейтинге спонтанной

Потенциал роста – огромен!



По количеству пользователей лидирует Битрикс

Индекс какое количество пользователей битрикс 24

Поиск Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Кью Услуги

«Битрикс24» объявила о том, что ее сервис достиг отметки в 8 млн зарегистрированных компаний. 21 октября 2020 г. в российском сервисе для управления бизнесом зарегистрировалась компания из Швеции. Она стала 8-миллионным **пользователем** «Битрикс24».

[cnews.ru](#) > 2020-11-09 bitriks24 dostig otmetki ...
«Битрикс24» достиг отметки в 8 млн зарегистрированных...

Конкуренты.

В найденных источниках указана информация о выручке двух самых распространенных CRM в РФ – Битрикс и АМО

Выручка АМО за 2020 859млн (+12% за год):

Яндекс сколько выручка АО «АМОЦРМ»

Поиск Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Кью Услуги

Сравнительный анализ по данным ФНС

- Организация: АО "АМОЦРМ"
- ИНН: 7709477879 (Москва)
- Отрасль: 62.01 Разработка компьютерного программного обеспечения (Малое предприятие)
- Организационно-правовая форма: 12267 - Непубличные акционерные общества
- Выручка за 2020 год: 859 млн. руб. (+12% за год) - 239 место среди 16,2 тыс. предприятий в отрасли

[testfirm.ru](#) > 7709477879 ao-amotsrm ...
Сравнительный финансовый анализ АО "АМОЦРМ"

Выручка Битрикс за 2018 г 1,4 млрд руб



В 2020 2,2 млрд руб

testfirm.ru/result/7717586110_ooo-1s-bitriks

Финансовое состояние ООО "1С-Битрикс"

Сравнительный анализ по данным ФНС

Организация: ООО "1С-Битрикс"
ИНН: 7717586110 (Москва)
Отрасль: 58.29 Издание прочих программных продуктов
Организационно-правовая форма: 12300 - Общества с ограниченной ответственностью
Выручка за 2020 год: 2 211 млн. руб. (+29% за год) - 2 место среди 79 предприятий в отрасли
Активы на 31 декабря 2020: 428 млн. руб. (+4.2% за год) - 2 место
Чистые активы на 31 декабря 2020: 350 млн. руб. (+1.3% за год)
Чистая прибыль за 2020 год: 893 млн. руб. (+44% за год)

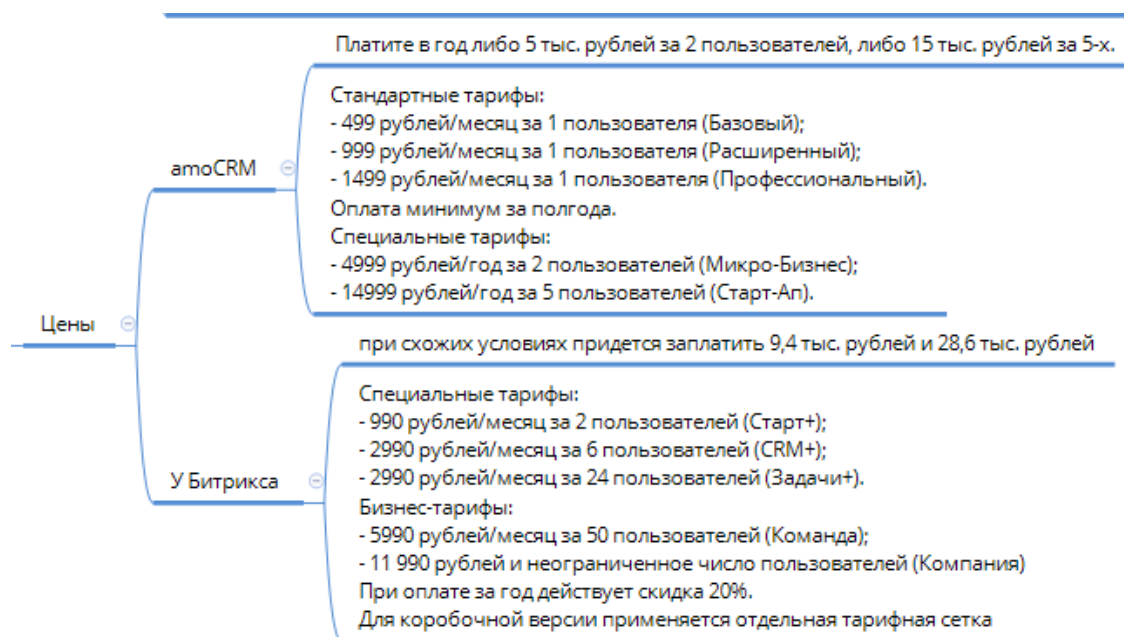
(имеется аудиторское заключение ООО Аудиторская фирма "ВнешЭкономАудит", ИНН 7451099482, ОГРН [1027402910622](https://www.testfirm.ru/result/7717586110_ooo-1s-bitriks))

https://www.testfirm.ru/result/7717586110_ooo-1s-bitriks

По оценке Forbes, стоимость компании на 2020 год составила 135 миллионов долларов

[https://ru.wikipedia.org/wiki/1%D0%A1-%D0%91%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BA%D1%81_\(%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/1%D0%A1-%D0%91%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BA%D1%81_(%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F))

Стоимость на услуги Битрикса и АМО:



План запуска.

Сначала планируется разрабатывать один модуль. Например – планирование. Затем тестировать его в своих мебельных салонах и по успешному завершению тестирования выпускать модуль на рынок.

Основной целевой аудиторией для продаж первого и последующих модулей будет выбираться в первую очередь мебельные компании, продавцы маркетплейсов, так как я смогу продемонстрировать личный результат и это вызовет больше доверия у потенциальных клиентов.

Во вторую очередь можно тестировать распространение услуги первого модуля на другую целевую аудиторию.

Далее, в то время, как происходит продвижение услуги первого модуля, разрабатывается и тестируется второй – например разработка регламентов. Он также предлагается потенциальным клиентам, которые уже будут извещены о наступающей готовности данного модуля и «заход» к ним будет уже легче.

И так со всеми модулями: разработка-тест-продвижение-продажа.

Запуск, расходы, окупаемость.

1-й месяц

Расход: 670 000

Доход: 0

Для начала (запуска в тест первого модуля) необходимы:

1.Проект-менеджер. Он должен быть с опытом разработки и опытом управления разработчиками (подтвержденный). Его функция – находить, нанимать разработчиков, управлять ими в соответствии с планом разработки ПО.

Ориентировочная зарплата в месяц 200 000 руб

2.Разработчик – написание кода.

Ориентировочная зарплата в месяц 150 000 руб

Разработчиков необходимо двое, в месяц 300 000 руб в месяц

Оплата хостинга, сервера и прочее 50 000 руб

3.Дизайнер интерфейсов

Ориентировочная зарплата в месяц 120 000 руб

Итого, в первый месяц потребуется 670 000 руб

2-й месяц

Расход: 1 020 000

Доход: 0

По готовности первого модуля к продаже, потребуются:

4.Маркетолог, smm.

Ориентировочная зарплата в месяц 150 000 руб

Рекламный бюджет 100 000 руб

5.Руководитель отдела продаж (продавать по началу будет сам)

Ориентировочная зарплата в месяц 100 000 руб

Итого, во второй месяц потребуется 1 020 000 руб

3-й месяц

Расход: 1 250 000

Доход: 0

С третьего месяца планируется запуск продаж первого и второго модуля, добавится 2 менеджера по продажам

6.Менеджер по продажам, двое 60 000 x 2 = 120 000 руб

На данном этапе стоимость доступа на платформу будет (в зависимости от кол-ва сотрудников) 10 -15 000 руб

Для увеличения суммы продаж, требуется:

1.продолжать продвижение и продажи протестированных модулей

2.добавить новые услуги:

а) продажа продвинутого курса по управлению компаний за счет платформы. Стоимость обучения 10 000 руб;

б) **Внедрение под ключ.** Происходит адаптация с персональными доработками платформы к деятельности клиента силами наших специалистов.

От 150 000 до 1 млн руб (в зависимости от модулей)

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tzb4RM6bYi9BLYQj3ry3lafHi0EC0 Ia97Pjxd0DE4Q/e dit#gid=1479113502>

Планируемая сумма увеличения продаж на 200 -500 000 руб (через 2 месяца)

Для реализации «а» и «б» потребуются специалисты:

1.Менеджер по регламентам

Ориентировочная зарплата в месяц 30 000 руб

2.Руководитель отдела обучения

Ориентировочная зарплата в месяц 100 000 руб

3.Менеджер по обучению

Ориентировочная зарплата в месяц 30 000 руб

4.Консультант по внедрению

Ориентировочная зарплата в месяц 120 000 руб

5.HR

Ориентировочная зарплата в месяц 80 000 руб

На реализацию данных услуг потребуется 2 месяца

Итого, на третий месяц потребуется 1 500 000 руб – 250 000 (текущие продажи) = 1 250 000 руб

4-й месяц

Расход: 1 390 000

Доход: 250 000

Сумма
инвестиций:

Планируется продажа 10-20 компаниям, купившим доступ (250 000 руб).

Для увеличения возможностей повышения продаж, планируется разработка для предоставления **дополнительных опций** (в течении последующих 2-х месяцев).

1. Обучение ключевым должностям.

Средняя стоимость 1-й должности от 20 000 руб

2. Найм.

Средняя стоимость найма 1-й должности от 30 000 руб

3. Внедрение ассистента.

Средняя стоимость предоставления услуг ассистента от 20 000 руб в мес

Потенциальный доход через 2 месяца составляет около 200-500 руб в мес

Для реализации предоставления дополнительных опций потребуются специалисты:

1. Менеджер по найму, 2 сотрудника, 160 000 руб

2. Менеджер по обучению, 2 сотрудника, 60 000 руб

На реализацию данных услуг потребуется 2 месяца

5-й месяц	Расход: <u>1 140 000</u>	Доход: <u>300 000</u>	Сумма инвестиций:
------------------	---------------------------------	------------------------------	--------------------------

Итого:

1. Для разработки 13 модулей потребуется ориентировочно 15 месяцев

2. Расход на техническую часть (разработка) за данный период составит 9 380 000 руб

3. Для возможности получения дохода после третьего месяца, потребуется ввод новых услуг и найм специалистов для их реализаций.

Расход для получения дохода составит 350 000 со второго месяца, 830 000 с третьего и 1 050 000 с четвертого.

2. С завершения 3-го месяца возможно получение дохода 250 000 руб

3. С завершения 5-го месяца возможно получение дохода 300 000 руб

4. Нарастающим итогом:

- сумма инвестиций за весь период составит 22 200 670 руб

- планируемый доход 1-й фазы деятельности (во время разработки) 5 650 000 руб

- Сумма инвестиций с учетом полученного дохода составит 16 100 670 руб

Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	ИТОГО
Инвестиции	670	1020000	1500000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	1640000	22200670
Доход				250000	300000	300000	400000	400000	400000	500000	500000	600000	600000	700000	700000	5650000
Инвестиции с учетом дохода	670	1020000	1250000	1390000	1140000	1340000	1240000	1240000	1240000	1140000	1140000	1040000	1040000	940000	940000	16100670

5. По полной готовности платформы и функционировании услуги по ее предоставлению и внедрению, планируемый доход от всех способов реализации клиентам составит от 2,5 млн руб в месяц.

Расход на зарплату и другие статьи около 1,2-1,5 млн руб

Предложение.

Я ищу инвестора, которому интересно реализовать уникальную платформу и принять свое участие в развитии бизнеса предпринимателей в России и в странах СНГ. Именно сейчас можно войти в этот растущий рынок и занять свое место.

Срок окупаемости примерно 5 лет.

Форма участия обсуждаема.

Предположительно возврат инвестиций будет в виде процента от операционной прибыли (выручка-операционные расходы, в т.ч зарплата, аренда=операционная прибыль).