



Наименование **бизнес-проекта**

Создание и продажа **ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ** для *управления* небольшими **предприятиями**  
и  
**малым бизнесом**

Описание бизнес идеи, проекта, продукта, услуги, суть инновации

**Программный продукт**, доступный традиционным образом и с использованием *облачной* технологии (SaaS), объединяющий в себе все последние достижения в разработке *систем управления проектами* с возможностью создания глобальной виртуальной бизнес-сети, позволяющей осуществлять коммуникацию и обмен данными между бизнес-партнерами.

**Программный продукт** призван упростить процесс *управления предприятиями* среднего и *малого бизнеса*

, предоставляя возможность целостно контролировать, анализировать и планировать деятельность бизнеса (ведение задач и проектов, электронного документооборота, управленческого учета и т.п.). Коммуникативные технологии, ранее не применявшиеся на рынке и заложенные в

**программном продукте**

предполагают использование его в качестве площадки для решения проблем поиска партнеров, клиентов, субподрядчиков и т.д.

Форма распространения **ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ** - традиционная и облачная (SaaS).

Цель бизнеса или проекта

- Разработать **программный продукт** для решения задач бизнеса
- Начать продажи через 10 месяцев после старта проекта
- Достичь уровня продаж 100 экземпляров в месяц
- Выйти на самоокупаемость к 16 месяцу работы **бизнес-проекта**
- Вернуть вложенные инвестиционные средства с процентом после 3-х лет работы

Краткое описание рынка и возможностей

Потенциальный рынок сбыта **программного продукта** - средний и *малый бизнес* сферы услуг.

Исходя из аналитики, сделанной на основе данных компании Capterra, количество потребителей оценивается не менее чем 12 млн. пользователей, а обороты рынка составляют не менее чем 8,7 млрд. \$.

В России количество малых предприятий увеличилось на 20%. По состоянию на 1 января 2010 г. в Европе предприятия среднего и *малого бизнеса* дают более половины общего

оборота и добавленной стоимости, в азиатском регионе по числу малых предприятий лидирует Китай, где к 2020 году по прогнозам экспертов доля индустрии услуг в общем объеме ВВП должна составлять до 60 %.

Уникальность, удобство и универсальность **программного продукта** позволяют рассчитывать на охват 5% доли рынка в мире по количеству пользователей и 0,5% рыночного оборота.

### Описание проблемы

*Малый бизнес*, работающий в сфере предоставления и обработки информации, консалтинге, pr и рекламе, дизайне, создании виртуальных продуктов и т.п. сталкивается с необходимостью планирования, анализа и учета большого количества небольших проектов. Однако ERP-системы существующие на рынке, не подходят на данный момент для решения мелких задач: слишком громоздкие, слишком сложные, слишком дорогие. Что касается решений для *малого бизнеса* - они в большинстве случаев ограничиваются дешевыми программами, представляющими из себя «продвинутое записную книжку», в которой не всегда возможно и удобно хранить данные, целостно следить за изменениями в проектах и планировать финансовую деятельность.

Кроме того, еще не одна система для *малого бизнеса* не способна к общению и передаче данных между пользователями не только внутри компании, но и заказчиком и исполнителем, партнерами и субподрядчиками, без использования электронной почты, с сохранением полной истории взаимодействий, что особенно важно при реализации проектов с большим количеством исполнителей, например, event-проектов, организации переводов, удаленном копирайте и т.д.

### Краткое описание решения

**Программный продукт** включает в себя несколько модулей, отвечающих за:

1. управление задачами и проектами

2. управление заказами
3. управление отношениями с клиентами
4. управление персоналом
5. управление взаиморасчетами

При этом в нем предусмотрены также следующие возможности:

- планирование проектов с инструментами создания вариантов реализации проекта и анализа наилучшего варианта
- ведение номенклатуры товаров
- ведение управленческого учета
- ведение первичной документации (договоров, актов, счетов, накладных и пр.)
- настройка бизнес-процессов компании
- согласование документов и онлайн принятие решений
- применение ЭЦП при подписании документов
- поддержка системы менеджмента качества по требованиям ISO 9001-2008
- учет трудозатрат
- ведение дискуссий
- поддержка процедур принятия решений
- ведение базы знаний
- потребительский контроль качества

А также возможности по интеграции деятельности компаний, использующих данный **программный продукт**

:

- возможность согласования различных решений между компаниями, в том числе документов в электронном виде
- подтверждение ЭЦП для обеспечения гарантии юридической чистоты сделок, что позволяет отказаться от ведения бумажного документооборота
- создание заказов в системе исполнителя и контроль его выполнения
- приемка выполненных работ онлайн

Преимущества **бизнес-проекта** и рыночные возможности

- Наличие спроса у *малого бизнеса* на соответствующие **программные продукты**
- Функциональность, позволяющая эффективно решать задачи *малого бизнеса*

- Низкая стоимость **программного продукта**
- Простота использования и обслуживания
- Дружественный интерфейс
- Особая архитектура системы, за счет которой осуществляется интеграция между системами с возможностью отказа от бумажного документооборота и объединение в бизнес-сеть

#### Краткий обзор технологии

Работа **программного продукта** спроектирована по логике клиент-серверного взаимодействия. Размещение сервера может осуществляться как локально (на рабочем оборудовании клиента), так и на внешнем сервере в сети Интернет (хостинг). Работа с БД происходит с помощью так называемого «тонкого» клиента, в качестве которого используется веб-обозреватель. Таким образом, подключение к базе данных возможно равно как через Интернет, так и с применением локальной компьютерной сети.

В **программном продукте** заложена возможность организации межсерверного взаимодействия. Оно используется для синхронизации данных и обновления **программного продукта**

Свойство обмена данных может применяться для организации офф-лайнового режима работы с **программным продуктом**. То есть если сервер установлен, например, на переносном компьютере, то с ним возможна полнофункциональная работа, при этом все данные впоследствии будут импортированы после подключения этого компьютера в локальную сеть или сеть Интернет.

**Программный продукт** проектируется совместимым с большинством операционных систем (Windows, Mac OS, Linux), что позволяет широко использовать его в деятельности организаций с различным техническим оснащением.

Модульная организация **программного продукта** и заложенные механизмы обмена данными с внешними программными приложениями позволяет интегрировать **программный продукт**

с установленными средствами автоматизации клиента.

Возможные аналоги, конкуренты, конкурентные технологии или существующие решения, направленные на ту же задачу

Конкурентов, производящих аналогичный продукт по всем характеристикам, нет.

На российском (русскоязычном) рынке схожие продукты представлены компаниями:

Компания

Сильные стороны

Слабые стороны

NewtonIdeas (продукт Comindwork)

Входит в каталог программ, размещенный на сайте Стрим, размещает публикации о продукте в т

В основном клиенты на украинском рынке, ориентируются больше на привлечение западных кли

Мегаплан

Активно развиваются, постоянно совершенствуют ПО. Акции по прожам «купи продукт и получи

Продажи и позиционирование ориентировано в основном на русскоязычную аудиторию

ООО «АйПиАй Тех»

Наличие готовых отраслевых решений

Продажи и позиционирование ориентировано в основном на русскоязычную аудиторию

Медиаचेис (продукт IBN)

Продажи и позиционирование ориентировано на обширную (англоязычную аудиторию) аудиторию

Слабое позиционирование компании в СМИ, не определена целевая аудитория продукта

MetaQuotes Software Corp (продукт teamWox)

Продажи и позиционирование ориентировано на обширную (англоязычную аудиторию) Компани

Основная специализация – программное обеспечение для брокеров

Central Desktop

Продажи и позиционирование ориентировано в основном на англоязычную аудиторию

Ориентируется в основном на рынок США. Не производит локализации ПО, в частности, не русифицирует

Oranged Software (Studiometry)

Продажи и позиционирование ориентировано в основном на англоязычную аудиторию

Ориентируется в основном на рынок США. Не производит локализации ПО, в частности, не русифицирует

Q-task

Разработано ПО для смартфонов

Программа имеет ограничения так как разработана в основном как финансовый органайзер

Quatre Group LLC (продукт 5pm)

Самостоятельно занимается IT-консалтингом, девелопментом и сопровождением программного



Небольшая компания, со специализацией на американский рынок

Что касается ERP систем, они, прежде всего, ориентированы на крупный бизнес, соответственно предлагаемое программное обеспечение ориентировано на малый бизнес, а значит другую целевую аудиторию.

Бизнес-модель

Выручка от ежемесячной абонентской платы за пользование услугами, а также от продаж локальных версий продукта.

Предварительный прогноз продаж – кратко

Постепенное увеличение клиентов при среднем росте 100 клиентов со всего региона (допустим Европа) в месяц, в среднем 15-20 клиентов с каждой крупной страны, позволяет через 6-8 месяцев после начала продаж выйти на полную самоокупаемость, а через год начинать продвижение на следующий мировой рынок.

Старт первых продаж в первичном регионе возможен через 8-10 месяцев после начала разработки.

Стратегия развития

Имеются широкие перспективы для развития **программного продукта** в следующих направлениях:

- при подключении большого количества компаний-клиентов будет обосновано создание собственной электронной площадки торгов, автоматизирующей процесс выбора поставщика или исполнителя и позволяющей это сделать удаленно в режиме онлайн
- выпуск узкоспециализированных версий продукта для отдельных предметных областей
- интеграция **программного продукта** с наиболее популярными **программными продуктами**, которые используются клиентами, а также Интернет-сервисами (социальные сети, mail-серверы и т. д.)
- функциональное развитие возможностей, в том числе в области технологий интеграции с мобильными устройствами

Стратегия территориального развития варьируется в зависимости от начального финансирования. Планируется постепенный выход во все мировые регионы, после Европы стоит задача выхода в Азию, Америку, Арабский мир.

Текущая ситуация по проекту (что сделано, какие произведены расходы/затраты)

Создан бизнес-план, подобрана команда разработчиков и менеджеров, имеется презентация и финансовая справка по проекту. К настоящему моменту полностью подготовлено техническое задание на разработку продукта: определены требования к модулям **программного продукта**, требования к пользовательским интерфейсам и структуре базы данных, идет разработка технического проекта.

## Риски **бизнес-проекта**

### Описание рисков

Бизнес-план содержит мероприятия по уменьшению всех факторов риска, существенно влияющих на достижение целей проекта.

Основным фактором, влияющим на успешность **бизнес-проекта**, является выполнение плана продаж.

Операционный риск

Риск

Влияние

Меры

Изменение цен на ресурсы и услуги

Высокое

Цены взяты на уровне, принятом в московском регионе. Высокий уровень цен в г. Москве обеспе

Изменение курса рубля к доллару

Низкое

В расходную часть включена курсовая разница в размере 40 коп. на 1 доллар США (1,34 %).

Выпуск конкурентом новой функциональности продукта, обладающего теми же конкурентными

Среднее

Маркетинговая стратегия направлена на расширение рынка сбыта, а не передел существующих

Несвоевременная комплектация штата сотрудниками требуемой квалификации

Высокое

В бюджет проекта включены статьи на услуги по подбору персонала, а также резерв по зарабо

Задержка разработки и выпуска на рынок программного продукта

Высокое

Планирование работ на еженедельном уровне, контроль достижения заданных планов. Построе

Трудности технологического характера

Среднее

Включены плановые расходы на консультационные услуги (производство и продвижение) для ре

Изменение законодательства в части регулирования импорта/экспорта IT-продукции

Низкое

В бизнес-плане предусмотрено создание ЮЛ в офф-шорной зоне и возможности осуществления

Низкое качество программного продукта

Высокое

Запланирована к внедрению система 4-уровневого контроля качества

Недостижение планового уровня продаж

Высокое

План продаж взят максимально реалистичный (по аналогиям продаж альтернативных продуктов)

Поддержка продаж рекламными мероприятиями.

Выпуск регулярных обновлений программного продукта, отвечающих выявленным потребностям

Производство вспомогательных продуктов и оказание услуг без увеличения ресурсной базы.

Финансовый риск

Риск

Влияние

Меры

Превышение сметной стоимости проекта

Высокое

Все расходы спланированы по пессимистическому сценарию. Предусмотрена статья непредвиденных

Изменение ставки налогов

Низкое

В расчете проекта включены максимальные известные ставки налоговых отчислений

Несвоевременное финансирование проекта

Высокое

Привлечение краткосрочных займов под обороты предприятия

SWOT - анализ

Сильные стороны

Слабые стороны

- высокая функциональность
- особая архитектура
- быстрая установка и легкость использования
  
- начальная стадия разработки и продвижения
- отсутствие репутации на IT рынке

Возможности

Угрозы

- быстрый рост клиентуры
- функциональное развитие возможностей системы
- возможные попытки соперников разработать схожий продукт
- выкуп идеи крупными игроками рынка

### Финансовые показатели **бизнес-проекта**

#### Объем и структура требуемых инвестиций

От 3 до 10 млн. \$, в зависимости от количества первоначально вовлекаемых регионов. Все финансовые расчеты приведены ниже для минимального плана продаж и развития, т.е. 3 млн. инвестиций и не выхода на прочие мировые рынки, т.е. просто оставаться только в Европе и не вести маркетинговое продвижение.

Финансовый план проекта - Отчет о прибылях и убытках (Форма ф-2), \$

Наименование показателя

1 год

2 год

3 год



Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных платежей)

345500

2715000

5622500

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг

686000

920400

980400

Валовая прибыль

(340500)

1794600

4642100

Коммерческие расходы

650000

300000

200000

Управленческие расходы

177412

339404

390164

Прибыль (убыток) от продаж

(1167912)

1155196

4051436

Прибыль (убыток) до налогообложения

(1167912)

0

38720

Текущий налог на прибыль

0

0

7745

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода

1167912)

0

30976

График использования инвестиций - Отчет о движении денежных средств (Форма ф-4),  
\$

Наименование показателя

1 год

2 год

3 год

Движение денежных средств по текущей деятельности

□

Поступило денежных средств

345000

2715000

5622000

Направлено денежных средств

1513412

1790843

1580851

Результат движения денежных средств от текущей деятельности

(1168412)

924157

4041149

Движение денежных средств по инвестиционной деятельности

□

□

□

Поступило денежных средств

1513412

1559804

0

Направлено денежных средств

0

0

4000000

Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности

1513412

1559804

(4000000)

Результат движения денежных средств за отчетный период

(1168412)

1155196

38720

Остаток денежных средств на начало отчетного периода

0

0

1155196

Остаток денежных средств на конец отчетного периода

0

1155196

1193916

Показатели проекта

Наименование показателя

Значение



IRR проекта (внутренняя норма доходности), %

24

NPV (чистая приведенная стоимость), млн. руб. за 3 года

2058211

DR (ставка дисконтирования NPV), %

12

Рентабельность продаж(ROS), %

81,05

Индекс прибыльности (PI)

1,686

Краткое обоснование ставки дисконтирования (DR)

$$R_e = R_f + \beta(R_m - R_f) = 4\% + 0,5(20-4) = 12$$

$R_f$  - 4% - безрисковая ставка дохода, гос. облигации

$R_m$  – средняя доходность фондового рынка 20%

$\beta$  - 0,5 в связи с малой чувствительностью к рыночным колебаниям

Предложение инвестору

Цели инвестиций

20% инвестиций - непосредственно разработка, 80% - продвижение и маркетинг.

Оценка вложений со стороны инициатора проекта (материальные и нематериальные активы и их стоимость)

Материальные активы отсутствуют, оценка нематериальных активов не проводилась.

Структура владения до инвестиций

Отсутствует.

Структура владения после инвестиций

**Программный продукт** остается за предприятием, инвестор владеет долей в данном предприятии.

Состав инвесторов, доли и форма участия в Проекте

На настоящий момент отсутствует.

Основные условия Сделки (акции/доли/долг)

Полный возврат инвестиций через 3 года с учетом интереса инвестора.

Доля в компании, до 50%

Инвестиционные транши

Либо в 2 транша в начале каждого года, либо по полугодиям, либо сразу вся сумма.

Условия к исполнению по траншам

Процент выполнения плана разработки и графика продаж.

Выход из проекта

Стратегия выхода Инвесторов

Желательно - продажа топ-менеджменту компании, но не обязательно. Другие варианты тоже обсуждаются.

Планируемый срок выхода

3 года

Предполагаемая цена выхода

Возврат инвестиций с процентами (4 000 000 \$), плюс пакет акций.

Мультипликатор при выходе (x)

Нет данных

Описание команды **бизнес-проекта**

Краткая информация об опыте и компетенции ключевых участников **бизнес-проекта**

Команда обладает навыками и опытом в области финансового менеджмента, маркетинга, управления организацией и мотивации персонала. ИТ персонал имеет опыт в разработке смежных продуктов в крупных как государственных, так и коммерческих проектах.

Команда может выполнить этот проект, потому что участники команды это умеют, потому что они его придумали, потому что они хотят его реализовать.

Программы мотивации ключевых участников и сотрудников проекта

В случае успешности **бизнес-проекта** инвестор получает значительное увеличение начальных инвестиций и стоимости доли, а топ менеджмент премии и бонусы за достижение целей. Также возможны другие варианты индивидуальной мотивации.

ТЭП **бизнес-проекта ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ** для управления предприятием см. в разделе ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ по [ссылке](#)