



Наименование **бизнес-проекта**

Photo Bank – международный **ФОТОБАНК (МИКРООсток)** креативных разработок (фотографий, рисунков, иллюстраций, и т. д.), выступающий посредником между авторами (создателями творческой продукции) и их покупателями.

Описание бизнес идеи, **бизнес-проекта**

**Photo Bank** – международный Интернет-портал, обеспечивающий демонстрацию и продвижение креативных фотографий, рисунков, иллюстраций и т.д., создаваемых миллионами творческих личностей.

**ФОТОБАНК** - это **банк изображений**, который выступает посредником между авторами изображений и их покупателями. Авторы изображений размещают свои работы на сайте **ФОТОБАНКА**, а Фотобанк берёт на себя задачу поиска покупателей и приема платежей.

International Creativity **Photo Bank** - концептуально новый Интернет-проект, создаваемый с целью продвижения креативных разработок (фотографии, рисунков, иллюстрации, аудио - и видео- материалов, литературных произведений, уникальных идей и проектов и т.д.) миллионов творческих личностей.

Международный **ФОТОБАНК** - банк креатива - проект не ограниченный временем, сервисами и услугами, это проект, нацеленный на будущее, на творческое и креативное развитие и совершенствование.

Участники проекта - создатели креативной продукции - получают возможность представить результаты своего творчества многомиллионной интернет-аудитории, эффективно наладить коммерческое продвижение и выгодную продажу своих творческих разработок, отразить свои мнения и предложения в профессиональной сфере, а также наладить тесную взаимосвязь с потенциальными партнёрами, клиентами и поклонниками.

Клиенты - потребители творческих разработок - получают уникальную возможность ознакомиться с эксклюзивной креативной продукцией участников проекта, при необходимости приобрести необходимый продукт и наладить дальнейшие бизнес отношения.

Авторами изображений (создатели креативной продукции) являются:

- дизайнерские и медиа-компании
- дизайнеры-профессионалы и дизайнеры-любители
- другие творческие люди и организации.

Покупателями изображений (потребители творческих разработок) являются:

- рекламные агентства
- коммерческие и общественные предприятия и организации
- дизайнеры

- частные лица

Сервис **ФОТОБАНКА** в значительной степени упрощает деятельность как фотографов и иллюстраторов, которые получают возможность зарабатывать на своём творчестве, так и покупателей, которые за сравнительно малые деньги приобретают необходимые изображения.

Автор изображения с каждой продажи получает заранее оговорённый процент. Каждая продажа приносит небольшую сумму, но самих продаж может быть много, что позволяет фотографам прилично зарабатывать на продажах по невысоким ценам.

Проект будет развиваться поэтапно:

1-й этап – создание **Photo Bank**

2-й этап – создание Video & Audio Bank

3-й этап – создание 3D Modeling Bank

4-й этап – создание Ideas & Projects Bank

5-й этап – создание Literature, texts & contexts

Цели **бизнес-проекта**

Цель бизнеса - создание международного Интернет-портала проекта «**Photo Bank**»,

обеспечивающего демонстрацию и продвижение креативных фотографий, рисунков, иллюстраций, и т.д., создаваемых миллионами творческих личностей.

Вариант А - при сумме инвестиций \$543 000 (минимально возможная инвестиция)

Основные показатели

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Количество зарегистрированных авторов (поставщиков) работ

3 200

7 000

15 000

32 000

67 000

Количество загруженных и одобренных к продаже работ

480 000

1 050 000

2 250 000

4 800 000

10 050 000

Количество зарегистрированных покупателей

7 000

15 000

42 000

120 000

390 000

Прибыль

-280 500

0

675 000

2 750 000

12 325 000

Доля мирового рынка

0,0001%

0,0003%

0,0008%

0,0023%

0,0073%

Вариант Б – при сумме инвестиций \$1 848 600 (оптимальная инвестиция)

Основные показатели

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Количество зарегистрированных авторов (поставщиков) работ

4 500

16 000

40 000

120 000

260 000

Количество загруженных и одобренных к продаже работ

675 000

2 400 000

6 000 000

9 500 000



14 000 000

Количество зарегистрированных покупателей

17 000

60 000

200 000

500 000

900 000

Прибыль

-134 500

1 173 400

5 400 000

14 250 000

27 750 000

Доля мирового рынка

0,0003%

0,0011%

0,004%

0,0094%

0,017%

Краткое описание рынка и возможностей

Сегодня данный рынок структурирован следующим образом:

Существует два основных типа игроков:

- **ФОТОБАНКИ (МАКРООстоки)** и
- Фотостоки (МИКРООстоки)

По оценке международных бизнес-экспертов, торговля фотографиями и прочими медиа-продуктами посредством сети интернет - постоянно растущий рынок с годовым оборотом более \$2,5 млрд. (**МАКРООстоки** и **МИКРООстоки** в совокупности примерно 60/40), соответственно объем рынка

**МАКРООстоков**

составляет примерно \$1,5 млрд.

К **ФОТОБАНКАМ (МАКРООстокам)** относятся такие компании как:

- Getty Images – ежегодная выручка свыше \$800 млн.

Краткая справка: **Фотобанк**, работающий по схеме лицензирования как «Rights Managed», так и «Royalty Free». В базе 70 млн. фотографий.

- Corbis - ежегодная выручка свыше \$ 251 млн.

Краткая справка: является одним из крупнейших мировых сервисов по продаже фотографий. Помимо самостоятельной деятельности, предоставляет сторонним **фотобанкам**

право продавать некоторые изображения из своей базы, а также поисковый сервис по ней. Этой возможностью пользуются около 100 партнеров компании. Первым лицом компании является Билл Гейтс, а количество работников составляет 650 человек. Десятки миллионов фотографий от более чем 30 тысяч авторов хранятся в двух дата-центрах, в Америке и Франции.

**МАКРООстоки** не являются прямым конкурентом данного проекта, так как действуют в другом срезе общей рыночной ниши - они предлагают товар по целому перечню расширенных лицензий (прав на использование приобретаемых медиа-материалов), что приводит к существенному повышению цены на продукцию. Так, по сравнению с диапазоном цен от \$0,5 до \$40 у

## **МИКРООстоков**

, цена на продукцию

## **МАКРООстоков**

может достигать нескольких тысяч долларов США за единицу товара. Это и определяет факт разнородности клиентской базы и среза рынка, занимаемого

## **МАКРООстоками**

.

До 1999 года **МАКРООстоки** обладали всей рыночной нишей, но в настоящее время **МАКРООстоки**

переживают не лучшие времена, испытывая давление со стороны агрессивно наступающих новичков рынка -

## **МИКРООстоков**

. Основным инструментом по защите своих интересов, имеющимся в распоряжении **МАКРООстоков** является скупка самых динамичных и успешных игроков из числа

## **МИКРООстоков**

.

В настоящий момент на рынке присутствуют 5 основных игроков на рынке **ФОТОСТОКОВ**

iStockphoto, Shutterstock, Dreamstime, Gettyimages, Fotolia.

Прибыль **фотобанков** (официальные данные, опубликованные в Business 2.0 Magazine и на сайтах фотобанков, данные за 2007 г.):

- iStockphoto – \$72 млн.
- Shutterstock – более \$10 млн.
- Dreamstime – около \$10 млн.
- Fotolia – около \$10 млн.

## Описание проблемы

**ФОТОБАНК** - это *банк изображений*, который выступает посредником между авторами изображений и их покупателями. Авторы изображений размещают свои работы на сайте **ФОТОБАНКА**, а **ФОТОБАНК** берёт на себя задачу

поиска покупателей и приема платежей.

Подобный сервис в значительной степени упрощает деятельность как фотографов и иллюстраторов, которые получают возможность зарабатывать на своём творчестве, так и покупателей, которые, за сравнительно малые деньги приобретают необходимые изображения.

#### Краткое описание решения

Автор изображения размещает его на сервере **ФОТОБАНКА**, и с каждой продажи получает заранее оговорённый процент. Каждая продажа приносит небольшую сумму, но самих продаж может быть много, что позволяет фотографам прилично зарабатывать на продажах по невысоким ценам.

#### Преимущества **бизнес-проекта** и рыночные возможности

Разрабатываемый портал будет иметь ряд значимых преимуществ перед существующими **ФОТОБАНКАМИ**:

- удобный и современный интерфейс
- повышенная защита персональных данных
- выгодная для авторов бизнес-модель
- удобная для клиентов ценовая политика
- расширенный спектр используемых платёжных систем
- мульти национальная ориентация проекта
- уникальные функции, направленные на комфортное использование ресурса
- уникальная система поиска информации
- эксклюзивный подход к анализу и оценке размещаемых на портале работ
- использование в проекте системы расчётов нового типа
- использование эффективной и выгодной методики промо-продвижения проекта в сети Интернет

#### Краткий обзор технологии

Ядро системы целиком основано на собственных разработках, что исключает необходимость в лицензионных отчислениях иным разработчикам. В ядре заложены мощные концептуальные модели организации кода. Особое внимание уделено системе безопасности, позволяющей автоматически защитить от всех распространенных типов хакерских атак и вредоносных программ.

Особой отличительной чертой проекта является система коллективно-рейтинговой проверки качества поставляемых работ, совмещающая в себе сбалансированную систему оценки качества работы сотрудников **ФОТОБАНКА**, отвечающих за проверку/валидацию входящих материалов. Данная система позволяет заметно снизить влияние персональных субъективных оценок операторов-контролеров и, в динамике, отслеживать (поощрять) наиболее способных, одаренных и добросовестных сотрудников.

Для реализации проекта **ФОТОБАНКА** были выбраны ведущие open-source продукты:

1. База данных MySQL
2. WEB-сервер Apache
3. Язык программирования PHP

Данный выбор полностью удовлетворяет потребностям проекта, и обладает следующими преимуществами:

- сравнительно низкая стоимость на всех этапах работы проекта
- высокая степень безопасности за счет открытости исходного кода open-source продуктов и наличия постоянной поддержки со стороны производителей
- широкая распространенность этих продуктов

Основные концепции реализации:

- Разделение модулей проекта согласно уровням доступа

Все критически важные компоненты, связанные с хранением/обработкой: конфиденциальных данных клиентов; финансовой информации; работой с платежными системами – вынесены в зону особой секретности/контроля.

- Масштабируемость проекта

Каждый ресурсоемкий модуль системы разработан с возможностью неограниченного масштабирования, как за счет увеличения мощности серверов, так и за счет клонирования экземпляров модуля на других серверах. Встроенный балансировщик равномерно распределяет нагрузку между экземплярами модулей.

- Применение мощных криптографических алгоритмов посредством OpenSSL

За счет применения open-source продуктов, удалось сделать модули системы не требовательными к техническим характеристикам хостинга. Для развертывания большинства компонентов системы годятся, как низко бюджетные www-хостинги, так и высокопроизводительные корпоративные dedicated-сервера.

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

В настоящий момент на рынке присутствуют 5 основных игроков на рынке **ФОТОСТОКО В**  
iStockphoto, Shutterstock, Dreamstime, Gettyimages, Fotolia.

iStockphoto

**Фотобанк**, работающий по **МИКРООстоковой** системе, с типом лицензирования RF (без отчислений). Стоимость фотографий от 0,95 до 30 долларов. На январь 2010 в базе 7 млн. фотографий, каждую неделю добавляется еще 27 тыс. Доход компании в 2009 году составил 71,9 млн. долларов, 20,9 млн. (29%) из которых выплачено авторам фотографий. В настоящее время компания является дочерним подразделением Getty

## Images.

- Кол-во размещённых изображений – 7 189 000
- Кол-во зарегистрированных авторов – 70 000
- Кол-во покупателей – около 2 500 000

## Shutterstock

**Фотобанк**, работающий по **МИКРООстоковой** системе, с типом лицензирования RF (без отчислений). На май 2010 года имеет 225 тыс. авторов. Количество изображений на сентябрь 2010 года: 12 млн. Существует многоязычный поиск, включающий в себя поиск по ключевым словам на французском, испанском, немецком, японском, итальянском, китайском, португальском, датском и русском языках. Год основания - 2003. Сайт открылся с 30 тыс. фотографиями.

- Кол-во размещённых изображений - 12 118 362
- Кол-во зарегистрированных авторов - 225 000

## Dreamstime

Занимает 3-4 место по продажам среди **МИКРООстоков**. Требователен к тематике снимков. Нет экзамена при регистрации. Единственный среди

### **МИКРООстоков**

, принимает для продажи RAW-файлы, а также векторные иллюстрации, сохраненные в любой версии самых распространенных форматов (AI, EPS, CDR).

- Кол-во размещённых изображений - 8 624 439
- Кол-во зарегистрированных авторов - 92 430
- Кол-во покупателей - около 2 200 000

## Fotolia



Основан в 2005 году в Нью-Йорке. В настоящее время компания имеет офисы в Сиэтле, Вашингтоне и Париже. Оплата производится через PayPal и Moneybookers. На август 2010 года имеет порядка 2 млн. пользователей. Количество изображений на сентябрь 2010 года: 9,9 млн.

- Кол-во размещённых изображений - 9 929 786
- Кол-во покупателей - около 1 985 337

Список наиболее успешных **МИКРООстоков**:

- iStockphoto - ежегодная выручка свыше \$130 млн.
- Fotolia - ежегодная выручка более \$76 млн.
- StockXpert - ежегодная выручка более \$42 млн. (куплен iStock-ом в 2010 г., деятельность прекратил)
- Shutterstock - ежегодная выручка свыше \$28 млн.
- Dreamstime - ежегодная выручка свыше \$25 млн.
- Bigstockphoto - ежегодная выручка около \$9 млн. (куплен Sutterstock-ом, продолжает работать)
- 123rf - ежегодная выручка около \$ 6,4 млн.
- Canstockphoto - ежегодная выручка более \$1,8 млн.
- Crestock - ежегодная выручка около \$1,3 млн.

Замыкают данный список российские **МИКРООстоки**, годовая выручка которых едва более \$1,0 млн. Причина скромной позиции российских

#### **МИКРООстоков**

на мировом рынке – нет ни одного российского агентства с большим, правильно описанным фотоархивом и с вменяемой поисковой системой, многие вешают на сайте только «витрину», невозможно скачать фото онлайн, еще хуже российские

#### **МИКРООстоки**

работают с авторами.

Технологии, примененные в предлагаемом бизнес-решении учитывают все слабые и сильные стороны игроков данного рынка, что позволяет выгодно выделяться в сравнении с ними.

Бизнес-модель

Авторы изображений размещают свои работы на сайте **ФОТОБАНКА**, а **ФОТОБАНК** берёт на себя задачу поиска покупателей и приема платежей. Автор изображения с каждой продажи получает заранее оговорённый процент. Оставшуюся часть прибыли остается у **ФОТОБАНКА** за его работу.

**ФОТОБАНК** - источники дохода:

- процент от продаваемой креативной продукции
- доход от внутренней интер-портальной рекламной сети
- доход от реализации «виртуальных товаров» - подарков, скидочных купонов, внутренних медийных сервисов и т.д.
- доход от дополнительных сервисов и услуг оказываемых пользователям портала, таких как: распечатка и отсылка по почте фотографий с выбранной фото и графической композицией, дополнительная обработка фото и видео материалов, и т.д.

Предварительный прогноз продаж – кратко

При оптимальном инвестировании Вариант Б

Основные показатели

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Количество продаж (25 на 1-го покупателя в год, по средней цене \$1,5)

425 000

1 500 000

5 000 000

12 500 000

22 500 000

Доход, \$ США

637 500

2 250 000

7 500 000

18 750 000

33 750 000

Стратегия развития

**Photo Bank** является первым этапом развития проекта «Международный банк креатива».

Развитие проекта разделено на этапы:

- 1-й этап - создание **ФОТОБАНКА**
- 2-й этап - создание Видео и Аудио банка
- 3-й этап - создание банка 3D моделей
- 4-й этап - создание банка идей и проектов
- 5-й этап - создание банка, контекстов, текстов и литературы
- 6-й этап - создание Социальной сети

Стратегическая задача проекта – создание Социальной сети: единой коммуникационной площадки для создателей и потребителей креативных разработок с целью общения, демонстрации новинок и ведения бизнеса. Формирование обширной специализированной социальной сети нового формата, объединяющей многомиллионную аудиторию (художников, дизайнеров, литераторов, видео-операторов, представителей рекламного, издательского и медийного бизнесов и т.д.), позволяющей не только общаться, но и развивать деловые связи и взаимовыгодную коммерцию.

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

Работа над проектом стартовала в 2008 году. Была определена базовая идеология, маркетинговые и технологические особенности проекта.

Полный запуск проекта предполагается в 2011 году.

В октябре 2010 года был осуществлён запуск – «Аплоудерской части». Начата интенсивная промо-кампания (базовый уровень).

Авторы фотографий и изображений получили возможность регистрироваться и размещать свои работы на портале.

В настоящий момент ведутся работы по завершению «Магазинной части» с расширенной витриной работ и интегрированными платёжными системами.

Готовность проекта:

- Определена идеология и стратегия развития проекта
- Создан брэнд и зарегистрированы основные интернет домены
- Стартовала предварительная PR кампания: открыт официальный интернет-сайт проекта; зарегистрированы дополнительные каналы коммуникации, общения и продвижения (на Twitter, Facebook, Myspace, Livejournal, Youtube, Flickr); ведётся активная промо кампания на популярных интернет форумах и блогах
- Разработан базовый дизайн основного портала и программное ядро проекта (95-97% готовности)
- В октябре 2010 года был осуществлён запуск «Аплоудерской части»
- Начат 2-й этап Промо-кампании
- Ведутся работы по завершению «Магазинной части» с расширенной витриной работ и интегрированными платёжными системами

## Готовность проекта, %

- с технической точки зрения (программное ядро) - 92%
- с организационной точки зрения (подготовка персонала) - 96%
- статус промо-кампании - 10%
- WEB-интерфейс - 98%
- система защиты персональных данных - 100%
- математическая бизнес модель - 100%
- интеграция платёжных систем - 20% (вопрос изучен, проведены подготовительные мероприятия, требуется регистрация предприятия в Великобритании)
- мультинациональная ориентация проекта - 10% (английский и русский интерфейс)
  
- уникальные функции, направленные на комфортное использование ресурса (выбор фото, поиск, др.) - 100%
- автоматизация процессов анализа и оценки размещаемых на портале работ - 100%
  
- системы кастомизации приобретаемого товара и автоматизации расчётов и согласно базовым тарифам - 100%

## Риски бизнес-проекта

### Операционный риск

Риск

Влияние

Меры

Изменение мировых цен на услуги данного типа

Низкое

Основная идея бизнеса

**МИКРООстоков**

заключ

Изменение курсов мировых валют

Низкое

Периодическое колебание курсов мировых валют не оказывает существенного влияния на чисту

В ответ на существенное долгосрочное изменение курса основных мировых валют будет провод

Выпуск конкурентами новых продуктов, обладающих высокими конкурентными преимуществами

Среднее

Благодаря большому объему рынка и недостатку высококачественных услуг и инновационных по

Недостаток на рынке труда специалистов требуемой квалификации

Низкое

Базовая команда разработчиков уже укомплектована, ФОТОБАНК это собственно партнеры проекта, некоторые

Задержка разработки основного программного продукта

Низкое

Ввиду высокого уровня готовности продукта (более 90%) данный риск исключен.

Трудности технологического характера

Низкое

У продукта отсутствуют специфические требования к программным средам и аппаратной платформе

Изменение законодательства в части регулирования импорта/экспорта IT-продукции и услуг

Низкое

Регистрация предприятия на территории Великобритании или США сводит данный риск к незначительному

Низкое качество программного продукта



Высокое

Ведутся работы по внедрению системы многоуровневого контроля качества.

Недостижение планового уровня продаж

Высокое

План продаж спрогнозирован на основе принципа пессимистического подхода.

Поддержка продаж постояннодействующей агрессивной промо-кампанией.

Своевременное реагирование на обнаруженные недостатки программного продукта, периодиче

Финансовый риск

Риск

Влияние

Меры

Превышение сметной стоимости проекта

Высокое

Высокая степень готовности продукта. Все расходы спланированы по пессимистическому сценарию

Изменение ставки налогов

Низкое

Регистрация предприятия на территории Великобритании или США сводит данный риск к незначительному

Несвоевременное финансирование траншей проекта

Среднее

Привлечение краткосрочных займов под обороты предприятия. Временное сокращение бюджета

SWOT - анализ

Сильные стороны

Слабые стороны

- удобный и современный интерфейс
  - повышенная защита персональных данных
  - выгодная для авторов бизнес модель
  - удобная для клиентов ценовая политика
  - расширенный спектр используемых платёжных систем
  - мультинациональная ориентация проекта
  - уникальные функции, направленные на комфортное использование ресурса (выбор фото, ...)
  - огромный потенциал роста на международном рынке за счет большой емкости ниши подоб...
- 
- недостаток финансовых средств, тормозящее развитие и продвижение проекта, особенно
  - наличие сильных конкурентов
  - малоизвестность проекта на начальном этапе

Возможности

Угрозы

- быстрый рост клиентской базы
  - постоянное развитие возможностей системы, периодическое добавление нового функционала
  - дальнейшее развитие проекта – трансформация в мировую Социальную сеть творческих л...
- 
- недоверие со стороны продавцов (поставщиков товара) и, как следствие, торможение про...

Финансовые показатели проекта

Объем и структура требуемых инвестиций

Статья расходов (на 1 год)

Стоимость, USD

Регистрация предприятия в Великобритании

4000

Организация работы центрального офиса проекта в Великобритании: аренда, оплата работы ба

70 000

Закупка SSL сертификатов безопасности

2 500

Оплата за международный хостинг

24 000

Аренда офиса (MD) + Интернет канал

30 000

Международная регистрация бренда (США + 5 стран)

15 000

Закупка дополнительного оборудования (PC Workstations, PC Servers)

22 000

Расходы на технический персонал 14 чел.

120 000

Выпуск многоязычной версии портала - перевод информации (языки: английский/немецкий/французский)

7 500

Командировочные расходы

28 000

Прочие и непредвиденные расходы

20 000

Проведение комплексной промо кампании (платная раскрутка в Интернете + заказные PR статьи)

200 000

Всего

543 000

Возможен вариант развития проекта с уменьшенным почти вдвое сроком выхода на проектную мощность с одновременным увеличением планируемых объемов продаж, при условии большей суммы инвестирования. В первую очередь существенно увеличен бюджет промо-кампании, что влечет за собой некоторое увеличение и по другим статьям расходов. Кроме того, данный вариант предполагает 2-х летний срок инвестиционной поддержки.

При этом существенно снижается риск низкой доходности проекта, связанный с недостаточным объемом первоначальных инвестиций.

Статья расходов

Стоимость, USD (1-й год)

Стоимость, USD (2-й год)

Регистрация предприятия в Великобритании

4 000

-

Организация работы центрального офиса проекта в Великобритании: аренда, оплата работы ба

70 000

90 000

Юридическая поддержка

14 000

26 000

Закупка SSL сертификатов безопасности

2 500

8 600

Оплата за международный хостинг

24 000

36 000

Аренда офиса (MD) + Интернет канал

30 000

42 000



Международная регистрация бренда

15 000

35 000

Закупка дополнительного оборудования (PC Workstations, PC Servers)

32 000

46 000

Расходы на технический персонал

160 000

220 000

Выпуск многоязычной версии портала - перевод информации (английский/немецкий/французский)

12 500

9 000

Командировочные расходы, участие в профильных конференциях и выставках

38 000

46 000

Прочие и непредвиденные расходы

20 000

18 000

Проведение комплексной промо кампании (платная раскрутка в Интернете + заказные PR статьи)

350 000

500 000

Итого

772 000

1 076 600

Всего

1 848 600

Предложение инвестору

Цели инвестиций

Формирование представительской организационной структуры, технологическое усовершенствование ресурсов, маркетинг и продвижение проекта, запуск продаж.

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

Закупка оборудования и организация рабочих мест - \$37 000

Офисные и коммунальные расходы (за 2 года) – \$48 000

Производственные ресурсы (~27 660 человеко-часов x ~\$15) - \$415 000

ИТОГО: \$500 000

Структура владения до инвестиций

Один из учредителей проекта владеет 20%, пять учредителей владеют по 16% каждый.

Структура владения после инвестиций

Базовая команда инициаторов проекта – 65-80%, инвестор – 20-35%.

Основные условия Сделки (акции/доли/долг)

Доли участников проекта в уставном капитале создаваемого предприятия в Великобритании или США. Необходимость регистрации головного офиса проекта в одном из указанных государств связана со спецификой требований международной электронной платежной системы PayPal. Ввиду ее чрезвычайной популярности во всем мире среди пользователей систем электронной торговли и высокой надежности транзакций, считаем необходимым ее присутствие в качестве базовой платежной системы проекта.

Инвестиционные транши

Для обеспечения бесперебойной работы необходимо распределение инвестиции по траншам следующим образом:

Инвестиционные транши при инвестировании по Варианту А

Статья расходов

I квартал

II квартал

III квартал

IV квартал

USD

Всего

212 500

92 500

145 500

92 500

543 000

Инвестиционные транши при инвестировании по Варианту Б

Статья расходов

1-й год

2-й год

USD

I-й квартал

II-й квартал

I-й квартал

II-й квартал

□

Всего

632 500

139 500

597 100

479 500

1 848 600

Каждый транш должен быть внесен за 5 банковских дней до начала соответствующего квартала.

Условия к исполнению по траншам

1-й – по подписанию соглашения - для регистрации компании в Великобритании или США, открытия счетов в зарубежных банках с целью внедрения технологии электронных платежей PayPal и старта промо-кампании.

2-й – по моменту выхода рабочей бета-версии продукта, продолжения промо-кампании.

3-й – по моменту выхода релиз-версии продукта, запуска механизма продаж.

4-й – по моменту выхода на операционную окупаемость - для развития.

Выход из проекта

Стратегия выхода Инвесторов

Выход из проекта инвестора производится посредством выкупа доли инвестора командой авторов проекта или его уполномоченным представителем, а также путем продажи доли инвестора более крупному инвестору.

Планируемый срок выхода

Через 4-5 лет.

Предполагаемая цена выхода

Ориентировочно от 3 до 10 млн. долларов США, в зависимости от первоначальной суммы инвестиции и долевого участия инвестора.

Мультипликатор при выходе (x)



5-6

## Описание команды **бизнес-проекта**

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

Ключевые участники проекта - специалисты, с более чем 15-ти летним стажем, в области бизнес управления, международного маркетинга и развития комплексным информационных систем. В совокупности участниками проекта было реализовано свыше 20 IT проектов как прикладного (специализированного) уровня так и со статусом «государственного значения». В настоящий момент команда работает над развитием ряда международных проектов в направлениях «социальные сети», «мобильные приложения» и «игровые платформы».

### Программы мотивации ключевых участников и сотрудников **бизнес-проекта**

Бонусы к заработной плате за эффективность и инновации, оплата профессиональных курсов по повышению квалификации, предоставление зарубежных командировок на важные профессиональные мероприятия международного уровня, расширенное медицинское страхование, обеспечение служебным автотранспортом, либо компенсация ГСМ и ТО собственного АТ работника, бесплатные обеды в рабочее время, оплачиваемый отпуск и больничный, оплачиваемое санаторное лечение/реабилитация, оказание помощи в социальной сфере и улучшении условий быта.

## Список Приложений

## Резюме участников проекта

ТЭП бизнес-проекта Международный **ФОТОБАНК** креативных разработок см. в разделе ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ по [ссылке](#)

.