



## Наименование бизнес-проекта

Шаблонариум – сервис автоматического создания **ШАБЛОНОВ** и **форм документов**

## Описание бизнес-идеи, проекта

Автоподстановка пользовательских данных в различные **формы документов** и бланки договоров и документов. Например:

- для частного пользователя – это подстановка имени в заявления на отпуск, отгул, увольнение, больничный и так далее

- для корпоративного пользователя – это *конструктор договоров* и функции последующего

**ментооборота**

**доку**

## Цель бизнеса-проекта

Цель проекта – автоматизировать договорную работу и процесс создания документов вплоть до создания электронного помощника, который сам будет связываться с

контрагентами в необходимое время для уточнения условий.

## Краткое описание рынка и возможностей

1. Сегмент **ШАБЛОНОВ** составляет \$4 млн. и каждый год растет на 50%, есть возможность захватить 50% сегмента - данные основаны на статистике поисковых запросов в Яндексе при учете конвертации запросов и на основе данных предварительных маркетинговых исследований
2. Сегмент **документооборота** для малого бизнеса составляет \$20 млн., можно занять до 30%

## Описание проблемы

1. **ШАБЛОНЫ**, формы и **бланки документов** представлены в Интернете разрозненно и не удобны для заполнения (при редактировании нарушается нумерация пунктов, в полях для заполнения стоят прочерки \_\_\_\_\_ которые надо стирать, нет форматирования, нет пояснений и т.д.), часто вводимые данные, такие как свое ФИО или название предприятия приходится каждый раз набирать заново и т.д.

2. Наблюдается недостаток предложения в сегменте **документооборота** для малого бизнеса, такой чтобы **система документооборота** была удобной, современной, функциональной и по приемлемым ценам

## Краткое описание бизнес-решения

Решение заключается:

- во-первых - в разработке программного обеспечения, которое позволит удобно заполнять **ШАБЛОНЫ**
- во-вторых - в разработке умных **ШАБЛОНОВ**, которые могут менять свое содержание в зависимости от вносимых данных
- в-третьих – в предоставлении всех этих функций по интернету

## Преимущества бизнес-проекта и рыночные возможности

Преимущества проекта заключаются в системе умных **ШАБЛОНОВ** и в создании

интегрированного экспертного сообщества по типу «вопрос-ответ», где пользователи смогут быстро получить консультацию по юридическим и бухгалтерским вопросам, как от коллег, так и от платных экспертов.

## Краткий обзор технологии

Технология заключается в разработке специального формата для **шаблонов документов**, который поддерживает взаимозависимости данных. Для создания **ШАБЛОНОВ** и редактирования **шаблонов** применяется визуальный *конструктор шаблонов* и документов, для заполнения – пользовательский модуль.

В качестве программной платформы выбрана «Microsoft .NET», так как позволяет обеспечить разработку на одном ядре как сайта с помощью технологии ASP.NET, так и клиентского приложения с богатым интерфейсом на технологии WPF.

## Возможные аналоги, конкуренты

Прямой конкурент quickdoc.ru - слабый в технологическом отношении продукт, рыночная перспектива - крепкий середнячок.

Косвенный конкурент moedelo.org - гораздо более продвинутый, но ориентируется в несколько другом направлении.

## Бизнес-модель

1. Когда пользователь покупает необходимый ему **ШАБЛОН документа**, вместе с этим ему предоставляется годовой абонемент на услуги доступные на сайте
2. Пользователь может скачать пробную ограниченную версию программного обеспечения и по мере освоения покупать основную или расширенную версию
3. Прямые продажи с помощью торговых представителей

## Предварительный прогноз продаж – кратко

Продажи **шаблонов** с сайта ко второму году проекта можно довести до объема \$1 млн., продажи десктопной версии можно довести до объема \$6 млн.

## Стратегия развития

1. Создание самой обширной базы **ШАБЛОНОВ**, **бланков договоров** и **бланков документов**

,  
**форм документов**

и

**образцов документов**

2. Максимальный захват поисковой выдачи Яндекса, в том числе с помощью использования нескольких брендов

3. Максимальная персональная работа со всеми возможными потенциальными пользователями

4. Внедрение системы цифровой подписи для того чтобы пользователи программы могли более удобно заключать договора между собой

5. Выход на международные рынки

## Финансовые показатели бизнес-проекта

IRR проекта (внутренняя норма доходности), % - 1000

Объем и структура требуемых инвестиций - от \$1 до \$10 млн. в течение одного-двух лет

График использования инвестиций – на основании отчета о движении денежных средств, равномерно по кварталам

## Предложение инвестору

Цели инвестиций

- Провести обширное бета тестирование сервиса на рынке России
- Выпустить сервис в состояние публичного релиза

- Получить достоверную статистику по использованию сервиса
- Провести работы по улучшению удобства использования
- Провести работы по привлечению и удержанию пользователей сервиса, обеспечить постоянное использование сервиса
- Получить определенное количество платящих пользователей сервиса
- Получить как минимум 5 корпоративных пользователей сервиса, добиться внедрения и использования решения

#### Структура владения до инвестиций

Два частных владельца

#### Структура владения после инвестиций

Инвестору предлагается 40% доли бизнеса с учетом того, что до выхода на плановые показатели для контроля доля может достигать до 80% при первоначальных траншах, у основателей будут крупные опционы.

#### Условия к исполнению по траншам

1-й – по подписанию соглашения - для разработки интернет-версии

2-й – по моменту разработки продукта в интернет-версии

3-й – по моменту разработки продукта в десктопной версии - для продвижения товара на рынок

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

## Выход из проекта

Стратегия выхода Инвесторов

Акционирование компании с последующим размещением на бирже, либо продажа доли более крупному инвестору

Планируемый срок выхода

4 года

Предполагаемая цена выхода

От \$50 до \$200 млн.

## Описание команды проекта

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

У создателей проекта есть необходимый опыт и компетенции в областях программирования и менеджмента, юридического сопровождения и финансового управления.

Программы мотивации ключевых участников **бизнес-проекта**

В качестве основного инструмента мотивации предлагается предоставить ключевым участникам **бизнес-проекта** крупные опционы.

ТЭП бизнес-проекта автоматического создания **ШАБЛОНОВ** - ШАБЛОНАРИУМ см. в разделе ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ по [ссылке](#)