



Наименование **бизнес-проекта**

Глобальный **ГЕНЕРАТОР ЗАЯВОК** и анкет на различные виды услуг.

Описание бизнес идеи, проекта, продукта, услуги

Глобальный **ГЕНЕРАТОР ЗАЯВОК** и анкет на различные виды услуг, таких как:

- страхование, *заявка на кредит* для физических и юридических лиц
- *заявка на товар* или услугу
- выбор автомобиля, например, тест-драйв, автокредитование, покупка авто
- консалтинговые и логистические услуги
- мобильные тарифы и многое другое

Генерация заявок будет реализована с помощью партнерской программы.

Сайты-участники системы размещают на своих сайтах код с ссылкой на **заявку**

. Заполненная

заявка

поступает в единую систему для последующей продажи клиентам проекта.

Инновационная составляющая проекта в создании системы **продажи заявок**, которая будет основываться на законах рынка. В зависимости от спроса на

заявки

их стоимость может, как расти, так и уменьшаться. Подобной системы генерации и

продаж заявок

в Рунете – не существует.

Цель бизнес-проекта

Основные цели бизнеса:

1. создать сервис, который позволит потребителям, быстро не тратя много времени на поиски информации, найти нужную компанию

2. разработать уникальную систему **продажи заявок** – биржи заявок и анкет, которая позволит с помощью рыночных инструментов регулировать стоимость

заявок

и анкет на различные виды услуг

3. достичь установленных показателей по выручке и доходности

Краткое описание рынка и возможностей

Ежегодно Рунет пополняется миллионами пользователями, которые ищут и анализируют информацию. По различным оценкам эта армия пользователей способна генерировать сотни тысяч **заявок**. Сейчас по предварительным данным генерируется 50-80 тыс.

заявок в месяц. Рынок

заявок еще только в стадии становления. По

предварительным данным Рунет может генерировать более 1 000 000 заявок в месяц.

Описание проблемы

Чтобы получить кредит, выбрать мобильный тариф или консалтинговую компанию – необходимо потратить многие часы на сбор и анализ информации. С развитием интернета информации становится все больше и больше и, чтобы её найти, просмотреть и проанализировать уходит зачастую очень много времени.

Сегодня интернет входит в новую эру развития, когда пользователю предлагается не только просмотреть и проанализировать информацию, но и сразу обратиться за услугой в целевую компанию посредством заполнения персональной **заявки**.

Краткое описание решения

Созданная компания предоставит уникальный сервис **ГЕНЕРАЦИИ ЗАЯВОК**, который позволит пользователям интернета заполнить **заявки**

на те или иные услуги и получить от компаний предложения, которые наиболее соответствуют требованиям и задачам пользователя.

Преимущества **бизнес-проекта** и рыночные возможности

Среди преимуществ проекта **ГЕНЕРАЦИИ ЗАЯВОК**, можно выделить следующие:

- использование инновационных технологий в построении системы генерации и **продажи заявок**
- легкий интеллектуально понятный интерфейс для клиентов и партнеров компании
- инновационная модель менеджмента отдела продаж и привлечения партнеров
- прозрачная система фиксации финансовых оборотов для партнеров компании
- широкая география охвата **бизнес-проекта** – на первом этапе вся Россия и Украина, на следующем этапе - расширение на все постсоветское пространство и страны Балтии
- быстрая интеграция новых качественных сервисов для партнеров и клиентов

системы

- сильная сформированная команда проекта

Краткий обзор технологии

Система **ГЕНЕРАЦИИ ЗАЯВОК** будет разрабатываться в два этапа.

Первый этап нацелен на скоростной захват рынка, поэтому разработка программного комплекса будет производиться с использованием готовой типовой системы управления сайтом. На основании такой системы будет построен **ГЕНЕРАТОР ЗАЯВОК**, формы и другие сервисы. Данный подход позволит в короткое время (от 2 до 6 месяцев) полностью запустить систему.

Второй этап развития будет основан на разработке собственной системы, где будет присутствовать ноу-хау проекта – биржа **заявок** и анкет, нацеленная на продажу **заявок** на основе спроса и предложения.

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

Есть два проекта, которые занимаются генерацией и **продажей заявок** на различные виды услуг.

Первый - www.salesleads.ru - позиционирует себя как рекламное агентство. В основном работает на рынке кредитования и страховых услуг. В проекте подход значительно отличается от классического – для начала работы они заключают договор с компанией и только после этого начинается работа по **ГЕНЕРАЦИИ ЗАЯВОК**. В среднем проект генерирует до 4000

заявок

в месяц.

Второй проект - www.123direct.ru – использует партнерскую программу, размещая коды на сторонних сайтах и продавая заявки различным компаниям. В среднем генерируют от 5000 до 8000 **заявок** в месяц.

Бизнес-модель

Для управления **бизнес-проектом** создается отдельная компания, которая будет состоять из специалистов по продажам (поиск и продажа поступивших заявок) и 1 специалиста по партнерам, который будет заниматься поиском и ведением сайтов-партнеров.

Одним из первых шагов после запуска системы **ГЕНЕРАЦИИ ЗАЯВОК** станет активное привлечение сайтов-партнеров, готовых разместить **генераторы заявок** на своих сайтах.

Второй шаг – анализ существующих **заявок**, третий - продажа заявок клиентам.

Предварительный прогноз продаж – кратко

Планируется привлечь в первый квартал работы системы более 3000-4000 **заявок**, и продать более 2000

заявок

, что принесет по предварительным оценкам около 300 000 руб. Второй квартал после запуска даст порядка 1,1–1,5 млн. руб. за счет привлечения около 20000

заявок

и продажи порядка 8000-12000 из них.

Стратегия развития

Развитие проекта будет происходить в три этапа:

- Первый этап - программирование системы: разработка дизайна, подготовка и тестирование системы
- Второй этап – тестирование системы и привлечение сайтов-партнеров, готовых разместить код на своих страницах
- Третий этап – продажа заявок

Можно выделить и следующий этап – четвертый – вывод новых сервисов, таких как *биржа*

3

аявок

, системы проверок

заявок

, дополнительные под-проекты.

Риски проекта

Описание рисков

Среди сильных сторон **бизнес-проекта** можно выделить:

- скорость разработки проекта
- гибкую конкурентоспособную ценовую политику
- простоту сервиса для клиентов и партнеров системы
- быструю реализацию новых сервисов
- долгосрочность сделок и высокий уровень обслуживания
- эффективное продвижение проекта
- знание покупателей **заявок**
- менеджмент и опыт участников проекта

Также можно выделить быстрый рост проекта, возможность динамического изменения процессов внутри компании, быстрый ввод инновационных сервисов.

Среди минусов можно выделить отсутствия государственной поддержки проекта, возраст проекта и подобного сервиса в Рунете, что при определенной работе может стать и плюсом.

Среди угроз – законодательные инициативы, наличие 2-х действующих конкурентов, возможность выхода на рынок новой компании, и не смотря на активное развитие Рунете – мало интернет-проектов, наличие мелких конкурентов, которые занимаются **генерацией заявок** в узко сегментированных направлениях, таких как кредитование, страхование. В настоящее время крупные компании предпочитают тратить деньги не на **генерацию заявок** (пока что), а на контекстную рекламу.

Финансовые показатели **бизнес-проекта**

Объем и структура требуемых инвестиций

До начала проекта планируются расходы на программистов – разработчиков системы, оплата работы дизайнера, покупка программного обеспечения, хостинг и регистрация домена. Также планируются расходы по покупке офисной техники и мебели.

Показатели проекта

IRR проекта (внутренняя норма доходности), %

65

NPV (чистая приведенная стоимость), млн. руб.

4 722 416

Текущая стоимость проекта (PV), руб.

10 222 416

Простой срок окупаемости инвестиций (PP), месяцев

9

Норма дисконта (DR), %

20

Индекс рентабельности (PI)

1,86

Доходность, %

45

Финансовый план проекта - Отчет о прибылях и убытках

Наименование показателя

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Доходы и расходы по обычным видам деятельности

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

1 123 800

32 434 920

82 218 240

132 814 080

183 409 920

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг

2 690 424

3 538 095

6 700 000

8 800 000

10 200 000

Валовая прибыль

1 566 624

28 896 825

75 518 240

124 014 080

173 209 920

Коммерческие расходы

892 080

900 000

1 100 000

1 400 000

2 400 000

Управленческие расходы

600 000

600 000

600 000

600 000

600 000

Прибыль (убыток) от продаж

-3 058 704

27 396 825

73 818 240

122 014 080

170 209 920

Прочие доходы и расходы

Проценты к уплате

561 900

16 217 460

41 109 110

66 407 040

91 704 960

Прибыль (убыток) до налогообложения

3 620 604

11 179 365

32 709 130

55 607 040

78 504 960

Текущий налог на прибыль

84 285

1 676 904

4 906 369

8 341 056

11 775 744

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода

-3 704 889

9 502 461

27 802 761

47 265 984

66 729 216

График использования инвестиций - Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Движение денежных средств по текущей деятельности

Поступило денежных средств

1 123 800

32 434 920

82 218 240

132 814 080

183 409 920

Направлено денежных средств

4 744 404

18 704 079

49 509 120

77 207 040

104 904 960

Результат движения денежных средств от текущей деятельности

-3 620 604

13 730 841

32 709 120

55 607 040

78 504 960

Результат движения денежных средств за отчетный период

-3 620 604

13 730 841

32 709 120

55 607 040

78 504 960

Остаток денежных средств на начало отчетного периода

-

-3 620 604

10 110 237

42 819 357

98 426 397

Остаток денежных средств на конец отчетного периода

-3 620 604

10 110 237

42 819 357

98 426 397

176 931 357

Предложение инвестору

Цели инвестиций

Запуск проекта, отладка сервисов, запуск окончательной версии проекта, выход на точку безубыточности, генерация запланированного уровня прибыли и доходности, увеличение стоимости компании.

Структура владения до инвестиций

Компания на данный момент не зарегистрирована.

Структура владения после инвестиций

25% - инициатор проекта, 75% - инвестор.

Основные условия Сделки (акции/доли/долг)

Совместно с инвестором открывается новая компания с распределением долей: 75% - инвестор и 25% - генеральный директор (инициатор проекта). При достижении точки безубыточности (затраты и доходы становятся равными) - генеральный директор получает опцион в размере 25%.

Выплаты начинаются с 17 месяца после старта проекта в соответствии с утвержденным графиком. После выплаты основной суммы инвестирования и процентов - менеджмент компании выкупает остальную часть компании у инвестора ([МВО](#)).

Условия к исполнению по траншам

Прямое перечисление на счет регистрируемой компании в качестве уставного взноса и/или займа, а также прямая оплата счетов контрагентов.

Выход из проекта

Стратегия выхода Инвесторов

Выход из **бизнес-проекта** производится посредством выкупа менеджерами компании доли компании у инвестора.

Планируемый срок выхода

5 лет после старта проекта.

Описание команды проекта

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

Генеральный директор компании: опыт работы более 11 лет в различных интернет проектах, таких как Банки.ру в должности директора по рекламе, СравниСам.ру в должности руководителя проекта.

Заместитель генерального директора: имеет огромный опыт ведение переговоров, в том числе с руководителями, топ-менеджерами, крупными компаниями. Основное направление работы в компании – работа с партнерами их поиск и ведение.

Программы мотивации ключевых участников и сотрудников проекта

Мотивационная программа для сотрудников будет иметь две составляющие.

Первая – процент от продаж для сотрудников отдела продаж и специалиста по работе с партнерами.

Вторая – достижение поставленных целей по [KPI](#) .

Первая составляющая будет иметь многоступенчатую систему, подключаемую по мере развития проекта. Зарплата сотрудников будет состоять из фиксированной части и процента.

ТЭП **бизнес-проекта** глобальный **ГЕНЕРАТОР ЗАЯВОК** см. в разделе **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ** по [ссылке](#)

