



# Проект: «Business advertising»

БИЗНЕС-ПЛАН

Руководитель проекта

---

Дата составления

«18» января 2019 года.

Москва 2019г.

Резюме проекта.....	3
Инвестиционные показатели .....	4
Плановые финансовые показатели проекта .....	5
Общие сведения о заявителе.....	6
Итоги предыдущих периодов.....	7
Организационный план развития проекта.....	8
Продукт .....	10
План продаж товаров и услуг.....	11
План продаж .....	12
Себестоимость .....	13
Инвестиции, Активы проекта .....	14
АХО затраты, связанные с обслуживанием проекта .....	15
Персонал, ФОТ и план найма .....	17
Ключевые сотрудники.....	18
Технический план проекта .....	20
Сведения о степени готовности к началу .....	20
Основные характеристики производимой продукции (товаров, услуг, работ) .....	21
Производственный план .....	23
Месторасположение .....	23
Необходимые производственные мощности .....	23
План выпуска готовой продукции .....	24
Маркетинг.....	25
Бюджет рекламной кампании .....	25
Факторы успеха продвижения .....	25
Конкуренты .....	26
Конкурентные преимущества.....	27
Стратегия продвижения продукции.....	28
Маркетинговые особенности Политики ценообразования .....	28
Предполагаемые потребители производимой продукции (товаров, работ, услуг).....	28
Каналы продвижения.....	29

Анализ рынка.....	30
Мировой рынок .....	30
Российский рынок .....	33
Сегментация рынка .....	34
Ведущие игроки российского рынка.....	36
SWOT анализ .....	38
Инвестиционная привлекательность .....	39
Прогнозы.....	40
Финансирование .....	41
Риски .....	42
Рыночные риски .....	42
Организационные риски.....	42
Корпоративные риски .....	43
Технологические риски.....	43
Финансовый план.....	44
Приложение 1 .....	45
Отчет о прибылях и убытках 2019 (x1000)(P&L) (RUR) .....	45
Отчет о прибылях и убытках 2020-2025 (x1000)(P&L) (RUR).....	48
Движение денежных средств 2019 (x1000) (Cash flow) (RUR).....	50
Движение денежных средств 2020-2025 (x1000) (Cash flow) (RUR) .....	56
Итоговые финансовые показатели 2019-2025 (x1000) (RUR) .....	59
Анализ финансовых результатов 2019-2025 (x1000) (RUR).....	60
Прогнозный баланс 2019-2025 (x1000)(Balance) (RUR).....	61
Анализ безубыточности (RUR) .....	63

## РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

**Проект:** «Business advertising»

### Идея проекта

Удовлетворить спрос бизнеса на возможность реализации недорогой интернет рекламной кампании.

Старт проекта .....февраль 2019

Налоговый режим .....УСН (6%)

Горизонт планирования .....7 лет

Потребность в инвестициях составляет .....341 млн.руб.

Общий объем финансирования.....350 млн.руб.

Срок окупаемости .....5 лет 8 мес.

(x1000) (RUR)

Структура финансирования проекта:	сумма	доля
Займы и кредиты	0,00	0%
субсидии, не возвратное финансирование	350 000,00	100%
собственный капитал	0,00	0%

### Текущее состояние проекта.

- К моменту создания бизнес-плана разработано техническое задание на разработку программного обеспечения.
- Разработан макет – прототип будущего программного решения платформы, проведены испытания.
- Произведён первичный отбор персонала.
- Создан список первичных партнёров – площадки для размещения рекламы, заключены предварительные соглашения об использовании платформы и участие в проекте.
- Создан маркетинговый план выхода на рынок и привлечение потенциальных рекламодателей,
- Произведена оценка первичных затрат выхода на рынок.
- Создан организационный план реализации проекта.
- Разработана политика ценообразования.

---

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Ед.изм.	показатель
Ставка дисконтирования в %	%	11%
Финансирование (x1000)	RUR	350 000,00
NPV - чистая приведенная стоимость (net present value)	RUR	252 757,97
IRR - внутренняя норма доходности (internal rate of return)	%	19%
PI - индекс прибыльности (profitability Index)	коэф.	25,93
PP - срок окупаемости (payback period)	лет	5 лет 8 мес.
DPP - дисконтированный период окупаемости (discounted payback period)	лет	6 лет 5 мес.

ПЛАНОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

(x1000) (RUR)

Показатели	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка и прочие поступления	5 600	56 200	105 500	239 580	493 680	799 810	1 064 800
Затраты (аренда, коммерч., управл., персонал.)	96 600	132 135	151 880	152 420	152 960	153 500	154 040
Активы, модернизация, обслуживание ОС	9 309	7 969	2 420	2 760	2 880	3 000	3 120
Финансирование	350 000	0	0	0	0	0	0
Возврат займов	0	0	0	0	0	0	0
Налоги	20 136	30 972	42 330	50 375	65 621	83 989	99 888
ЕБИТ	-91 000	-75 935	-46 380	87 160	340 720	646 310	910 760
ЕБИТДА	-90 347	-74 808	-44 697	88 843	342 403	647 912	912 286
Дивиденды акционерам	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	-111 789	-108 034	-90 393	35 103	273 417	560 720	809 346
Баланс денежных средств	229 555	114 679	23 549	57 574	329 793	889 115	1 696 867

## ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ

Полное наименование юридического лица/индивидуального предпринимателя:

Общество с ограниченной ответственностью «\_\_\_\_\_»..

Сокращенное наименование юридического лица/индивидуального предпринимателя:

ООО «\_\_\_\_\_»

Наименование юридического лица на английском языке:

\_\_\_\_\_ Ltd.

Год и месяц государственной регистрации юридического лица/индивидуального предпринимателя.

\_\_.\_\_\_\_\_.20\_\_ г.,

ОГРН XXXXXXXXXXXXX

Адрес (местонахождение) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица/место жительства индивидуального предпринимателя

Юридический адрес: \_\_\_\_\_

Фактический адрес: \_\_\_\_\_

### Контактные данные юридического лица

Телефон/факс: +7 \_\_\_\_ \_\_\_\_

Почтовый адрес: (индекс), \_\_\_\_\_

Электронная почта: contact@\_\_\_\_.ru

Сайты: www.\_\_\_\_.ru

### Информация о составе учредителей (участников) юридического лица

Учредители (участники) (наименование, адрес юридического лица / место жительства физического лица)	Доля в уставном капитале, %
_____	100 %

Сведения о наличии у юридического лица дочерних и зависимых обществ - нет

## ИТОГИ ПРЕДЫДУЩИХ ПЕРИОДОВ

Компания образована в конце 2018 года, и до конца 2018 года не вела деловой активности.



## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

Проект планирует в период с 2019 по 2025 год реализовать следующий организационный план.

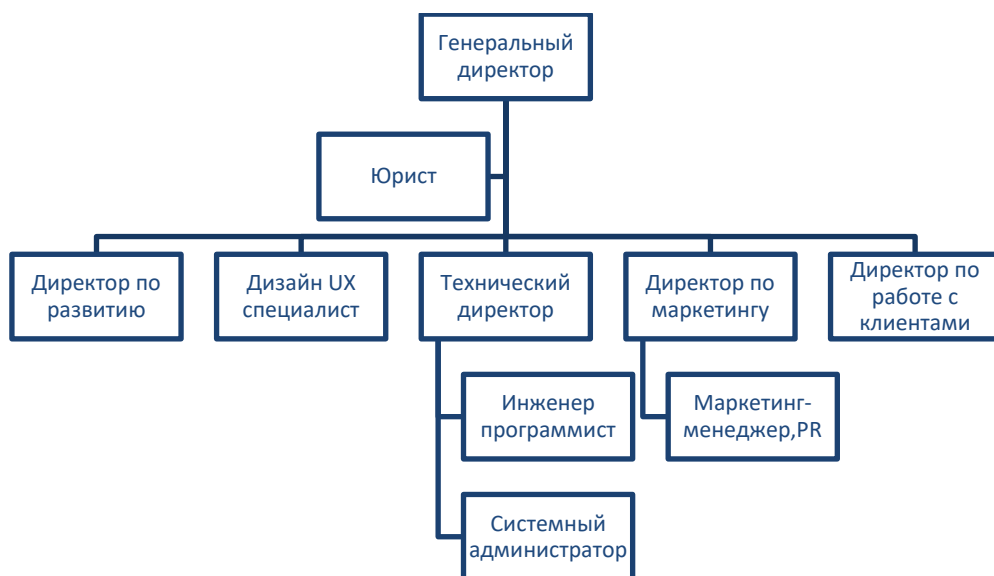
этапы	Название этапа	дата начала	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
этап 1	создание ПО	Февраль 2019	■						
этап 2	выход на рынок и начало продаж	Август 2019	■						
этап 3	начало рекламной компании	Июнь 2019	■	■					
этап 4	увеличение объема продаж	Август 2020		■	■	■	■	■	■

Период разработки основного программного обеспечения, обеспечивающего автоматизацию основного бизнес-процесса, продлится не более 6 месяцев. Прототип данного решения уже разработан и опробован. Разработка сводится к масштабированию решения.

Обеспечить продажи призвана масштабная рекламная кампания. Цель кампании – выявить наиболее эффективные каналы продвижения, оптимизировать обращения, выйти на запланированный объем продаж. Начало запланировано на июнь 2019 года. Кампания рассчитана на 12 месяцев. По истечении этого периода будет произведен анализ достигнутых результатов, выделены дополнительные направления, оптимизирован рекламный бюджет.

Начиная со второй половины 2020 года проект планирует обеспечить запланированный ежегодный рост продаж не менее 40%. Нарращивание аудитории, создание условий для роста капитализации, обеспечение стратегического плана роста.

### Организационная структура



## Функции и обязанности

Генеральный директор – обеспечивает оперативное управление, осуществляет представительские функции, заключает контракты и контролирует их исполнение.

Технический директор – обеспечивает реализацию технической части проекта, выбирает серверное и прочее оборудование, подбирает подрядчика для разработки и руководит разработкой программных систем, отвечает за вопросы информационной безопасности и сохранности данных. В его подчинении находятся инженеры-программисты (разработка и поддержка программных систем) и системные администраторы (администрирование серверного оборудования на месте и удаленно).

Директор по маркетингу – обеспечивает маркетинговую активность, находит подрядчиков для реализации маркетингового плана, анализирует статистику проекта. В его подчинении находится менеджер по маркетингу и PR, ответственный за решение оперативных задач в области маркетинга и коммуникации.

Директор по развитию – обеспечивает приток новых партнеров, разработку стратегии развития проекта и добавления новых возможностей.

Директор по работе с клиентами – обеспечивает работу с крупными партнерами и заключение новых партнерских соглашений.

## Количество и квалификация персонала, необходимого для реализации проекта

Персонал	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Административный персонал</b>	5	5	5	5	5	5	5
<b>Юридический отдел</b>	3	5	5	5	5	5	5
<b>Отдел дизайна</b>	2	4	4	4	4	4	4
<b>Технический отдел</b>	18	30	30	30	30	30	30
<b>Отдел маркетинга</b>	1	4	4	4	4	4	4
<b>прочий</b>	1	4	4	4	4	4	4
<b>ИТОГО</b>	30	52	52	52	52	52	52