Бизнес-план

 Язык: Русский

Территория распространения: Казахстан, страны СНГ

Учредитель: Муртазин Д.Н, Сакен Т.А

Место издания: г. Алматы, Казахстан

Прием по e-mail: diasmurtazin2002@gmail.com

 **Разработка бизнес-плана мобильного**

**Приложения и сайта ENIMI (Поиск репетиторов)**

 **Аннотация: Цель** данного проекта – создание уникальной площадки в виде web-сайта и мобильного приложения. **Ценность** данной идеи заключается в том, что ученикам, а также их родителям не придется тратить много времени на поиск хорошего репетитора, частных учебных центров и т.д, в нашем приложении все репетиторы будут под рукой, система оценки рейтинга и отзывов о репетиторах поможет родителям, нанимать лучшего учителя для своего ребенка, а также предоставление сканов дипломов, лицензий и наград обезопасят ребенка и родителя от некомпетентных педагогов. Вы когда-нибудь сталкивались с такой сложностью: Вам необходимо быстро найти репетитора для ребенка, но у ваших знакомых нет хорошего кандидата или вы не доверяете репетиторам с сайтов, которые будут приезжать к вашему ребенку или наоборот без диплома и каких-либо данных о нем, а времени для этого не хватает? Наши web-сайт или мобильное приложение специально для Вас! Ценность данной идеи заключается в том, что ученикам, а также их родителям не придется тратить много времени на поиск хорошего репетитора, частных учебных центров и т.д, в нашем приложении все репетиторы будут под рукой, система оценки рейтинга и отзывов о репетиторах поможет родителям, нанимать лучшего учителя для своего ребенка, а также предоставление сканов дипломов, лицензий и наград обезопасят ребенка и родителя от некомпетентных педагогов.

 **Ключевые слова**: Бизнес-план, мобильное приложение, Инвестирование, инновационная модель.

# РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Бизнес-идея заключается в создании web-сайта и мобильного приложения, быстрого и качественного поиска репетиторов, обучающих курсов, консалтинговых услуг, учебных центров.

Наше предприятие будет заниматься производством, реализацией и сопровождением web-сайта и мобильного приложения, которое будет позволять Вам быстро искать репетиторов и не только. Будут доступны такие услуги как:

* Частные репетиторы;
* Консалтинговые услуги;
* Подготовки к различным тестированиям
* Коворкинговые помещения;
* Учебные центры;
* Языковые курсы;
* Курирование дипломных работ, проектов;
* И многое другое.

Цель данного проекта – создание уникального web-сайта и мобильного приложения для создания площадки, на которой будет возможность найти качественных преподавателей в кратчайшие сроки, а также обезопасить себя и своего ребенка от некомпетентных педагогов.

Нашими клиентами будут люди, которые хотят начать изучать разные языки или просто подтянуть уровень знаний, повысить балл на тестировании или получить быстро и качественно консалтинговые услуги.

 Так же учителя, учебные центры и различные учебные, консалтинговые заведения, которые хотят предложить свои услуги. Клиентами будут являться как пользователи IOS, так и пользователи Android, посетители web-сайта. Возрастной сегмент клиентов – от 7 до 99 лет.
 Доносить информацию до клиентов мы будем через сеть интернет, а также через приложения AppStore и GooglePlay. Реклама с помощью интернет ресурсов, таких как: VK, Instagram, YouTube, Tik Tok. А так же реклама на различных телеканалах по средствам СМИ.

# ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ И ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИРОВАНИИ

 *Потребности в стартовом финансировании и доход после реализации проекта:*

 Стартовый капитал = 38 000 000 тенге

 Первоначально будет созданно приложение.

 В стартовый капитал входит:

* *Разработка web-сайта*
* *Реклама на интернет ресурсах, для резкого привлечения заинтересованных лиц.*
* Разработка и создание мобильного приложения для систем IOS & Android

Web-сайт является бесплатным. Человек или компания, размещающий услугу, может разместить его на общей основе, или же выделить его в поиске через приобретение платной услуги (далее по тексту *выделение*).

Стоимость одного выделения, статуса Vip, когда размещенная или искомая услуга попадает в ТОП 100 нашего приложения, за один день стоимость составит 180 тенге, в ТОП 50 - 230 тенге, в ТОП 25 – 345 тенге, в ТОП 10 – 425 тенге. Так же будет действовать скидка в 20%, если клиент берет услугу рекламы на месяц и более.

1. ТОП 100 – 4 464 тенге
2. ТОП 50 – 5 704 тенге
3. ТОП 25 – 6 417 тенге

Предположим, что начиная со 2 месяца от старта и после массового рекламного действия, планируется привлечь не менее 50 000 тысяч человек; предположив, что только 3% от общего количества привлеченных людей воспользуются платной услугой выделения своего запроса, получается, доход будет равен:

* 2 430 000 тенге – доход от продаж разового выделения услуги за месяц (750 клиентов)
* 3 348 000 тенге – доход от продаж выделения услуги на месяц с учетом скидки в 20% (750 клиентов)
* **Итого**: 5 778 000 тенге в месяц, при самых скромных подсчетах, поскольку в качестве распространения будут использоваться мощные рекламные компании, у которых от 200 000 человек аудитории и количество привлеченных людей будет кратно больше, чем 50 000 человек.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **Начальные затраты**  | **I****квартал** | **II****квартал** | **III****квартал** | **IV****квартал** | **ИТОГО** **ЗА ГОД**  |
| Создание Приложения, Сайта  | -12 400 000 |  |  |  |  | -12 000 000 |
| Реклама готового продукта  | -9 000 000 | -9 000 000 | -9 000 000 | -9 000 000 | -9 000 000 | -45 000 000 |
| ФОТ, з/п  | -9 800 000 | -4 200 000 | -4 200 000 | -4 200 000 | -4 200 000 | -26 600 000 |
| Прочие расходы  | -7 500 000 | -1 000 000 | -1 000 000 | -1 000 000 | -1 000 000 | -5 500 000 |
| ИТОГО  | **-38 700 000** |  |  |  |  |  |

Так же предусматривается доход с оплаты установленной процентной ставки учителями, учебными центрами, коворкинговыми помещениями, кураторами дипломных работ

Для достижения цели нашего проекта, необходимо:

* Создать Web-сайт
* Создать приложения, удовлетворяющие всем требованиям и условиям магазина приложений AppStore и GooglePlay.

Срок достижения цели проекта – от начала создания Web-сайта и приложения, до публикации и массового привлечения заинтересованных людей и компаний составляет 7 месяцев.

В это время входит создание приложения и Web-сайта, их тестирование и заключение договоров с рекламными площадками.

# ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

**История:**

Истории о заемщике не существует, так как это первый стартап.

**Основные участники проекта:**

* Заказчик
* Главный программист
* Менеджер проекта

**Порядок взаимодействия в проекте** – учредители бизнеса (они же заказчики), заключают контракт с главным программистом, оговаривая его должностные обязанности.

Главный программист в свою очередь, нанимает на работу необходимых специалистов, проверяя их способности и портфолио работ, а также заключит договор о неразглашении.

Главный программист обязан создать со своей командой Webсайт и приложение под требования, описанные ранее учредителями. В конечном итоге он должен уметь корректировать и модернизировать программу, дополнять ее через обновления. Спустя отведенный срок, главный программист обязан показать предварительный вариант для согласования дальнейшей работы менеджеру данного проекта.

Менеджер проекта ставит задачи, выставляет приоритеты, следит за сроками исполнения.

По готовности Web-сайта и приложения, составляется документ и регистрируется в патентном бюро.

**Организационный план:**

Необходим стартовый капитал в размере 32 300 000 тенге, который будет профинансирован инвестором.

 Так же, в случае инвестирования в проект, будет заключен договор, в котором будет прописано, что получает инвестор в итоге: долю участия в проекте, возврат денежных средств с увеличением спустя некоторый срок, или какое-либо другое условие.

Первые 7 месяцев будет происходить трата стартового капитала, так как в это время будет создаваться Web-сайт и приложение, организовываться ИП и прочие выше описанные затраты. Далее стартап начинает приносить прибыль.

**Таблица 1. Подсчет необходимых инвестиций**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Расходы на персонал**  |
|  | **Должность**  | **Сумма заработной платы в месяц, тенге** |
| 1  | Главный программист | 1 000 000 |
| 2  | Менеджер проекта | 400 000 |
|  |  Итого расходы на персонал | 1 400 000 |
| 1 |  **Прочие расходы** | 1 500 000 |
|   |
|  | **Расходы на создание проекта**  |
|  | **Производимые работы**  | **Сумма к оплате разово, тенге**  |
| 1  | Создание Web-сайта  | 400 000 |
| 2  | Создание приложения  | 12 000 000 |
| 3  | Реклама для привлечения клиентов (за месяц до запуска приложения)  | 9 000 000 |
|  | Итого РАСХОДЫ  | 21 400 000 |

# ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

Продуктовая программа:

**Мы предлагаем Вам новый Web-сайт и мобильное приложение «ENIMI»:**

* Удобный, интуитивно понятный интерфейс
* Web-сайт, приложение является бесплатным
* Экономьте Ваше время на поиск компетентных репетиторов, учебных центров и другой помощи в образовании!
* На Web-сайте или в приложении возможно найти абсолютно любого репетитора, коворкинговое помещение, учебный центр и другое
* Web-сайт или приложение включает в себя все регионы Республики Казахстан и не только
* Удобный и интеллектуальный поиск по запросу искомой услуги
* Мобильные приложения для устройств на операционных системах IOS & Android для еще более быстрого и удобного поиска услуг

или их размещения

# АНАЛИЗ РЫНКА

 Проанализировав существующий рынок Web-сайтов и мобильных приложений, были обнаружены такие сайты как «Ваш Репетитор», «Буки.кз», «bestrepetitor», но не нашли приложения, которые будут напрямую конкурировать с нашим. Существует 2 российских приложения, называются «REPETIT.RU» «Репетиторы».

 Приложения работают только на территории Российской Федерации. Ни одно приложение в Казахстане абсолютно не рекламируется.

 В нашем случае, наш Web-сайт и приложение создается на базы платформ IOS и Android, так как это намного удобнее, мобильнее и всегда под рукой.

 Так же наш Web-сайт, приложение осуществляет захват территории не только Республики Казахстан, но в дальнейшем – зарубежных стран и стран СНГ, разделенной в приложении на географические субъекты.

 Основным конкурентным преимуществом нашего Web-сайта и приложения является то, что оно ориентировано исключительно на ПОИСК ПОМОЩИ В ОБУЧЕНИИ по всей территории Республики Казахстан, в дальнейшем – зарубежных стран и стран СНГ. Потенциальными конкурентами являются такие сайты и приложения как «Найми.кз» «OLX.kz», «Ваш Репетитор», «Буки.кз», «bestrepetitor», прямых конкурентов нет.

 Для анализа количества потенциальных клиентов проведем исследование с помощью сервиса <https://wordstat.yandex.kz/> и <https://trends.google.kz/>

 Вводим самые «типичные» словосочетания для потенциальных клиентов мобильного приложения и нажимаем кнопку «*Подобрать*».

 В результатах подбора будет приведена статистика запросов в Google и Яндекс, включающих заданное нами словосочетание, и других запросов, которые делали искавшие его люди.

Цифры рядом с каждым запросом в результатах подбора слов дают предварительный прогноз числа показов в месяц, которое вы получите, выбрав этот запрос в качестве ключевого слова.

Из примеров видим, количество запросов по ключевому слову-примеру.

**Вывод:**

Взяв за точку отсчета число запросов, в котором фигурировало слова «обучение» и «репетитор», получим в общей сложности: **8 891 156** запросов в месяц в регионе «Евразия».

Допустим, что 7% от этого числа зайдут в наше приложение, путем всплывающей рекламы, следовательно:

**8 891 156** \* 7% = 622 381 посетитель зайдет по всплывающей рекламе на страницу нашего приложения.

Так же, допустим, что 18% от общего числа зайдут в наше приложение, путем рекламы и раскрутки приложения через СМИ, которыми мы воспользуемся, получим:

**8 891 156** \* 18% = 1 600 408 посетителей, зайдут в наше приложение через его рекламу.

Итого: предполагаемое количество людей, которые зайдут и воспользуются нашим приложением и сайтом на начальном этапе – **2 222 789** посетителей.

 Для того, чтобы определить основные каналы сбыта мобильного приложения, обратимся к свойствам операционных систем IOS и Android.

Реализация всех приложений осуществляется с помощью встроенного приложения в смартфоны. Для IOS это приложение носит название AppStore, для Android – GooglePlay.

 **Каналы сбыта:**

* AppStore
* GooglePlay

**План вывода приложения в топ:**

Для вывода в Топ необходимо, как можно большее количество установок в максимально короткий промежуток времени, поэтому сфокусируем по времени наши маркетинговые активности и нацелимся на 20-25 000 установок за день. По уверениям владельцев приложений в «топе», этого более чем достаточно, чтобы попасть в Топ.

1. Обзоры на тематических ресурсах:
	* Для пользователей IOS
		1. Сайт iphones.kz - бесплатно
		2. Сайт informburo.kz - платно
	* Для пользователей Android:
		1. Сайт informburo.kz - платно
		2. Сайт baigenews.kz - платно

1. Реклама в социальной сети «VKontakte», контекстная реклама. Реклама в социальной сети «Instagram», социальной сети «Tik Tok», видео-хостинге «YouTube». Реклама с помощью СМИ и рекламных роликов на различных телеканалах.

 **Категории потенциальных пользователей, заинтересованных в нашем приложении:**

1. Пользователи мобильного приложения на смартфонах с операционной системой IOS.
2. Пользователи мобильного приложения на смартфонах с операционной системой Android.
3. Учебные центры, педагоги, консалтинговые агентства, кураторы по проектам и другие, желающие поместить рекламу своих товаров и услуг в нашем приложении.

# ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

План реализации проекта:

1. Сбор команды и подписание контрактов
2. Разработка и тестирование Web-сайта и приложения (6 месяцев на разработку и 1 месяц на тестирование, выявление и исправление ошибок)
3. Оформление патента на приложение, Web-сайт (2 недели)
4. Заключение договоров с AppStore и GooglePlay
5. Публикация приложений в AppStore и GooglePlay

# ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

1. Сбор команды
2. Оплата услуг программиста
3. Создание Web-сайта, приложения
4. Получение патента на услугу
5. Рекламная компания
6. Внедрение приложений в AppStore & GooglePlay
7. Развитие маркетинговой стратегии для привлечения новых клиентов
8. Техническая поддержка пользователей