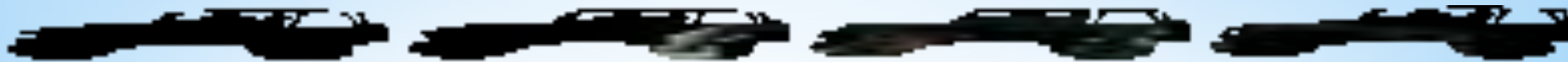




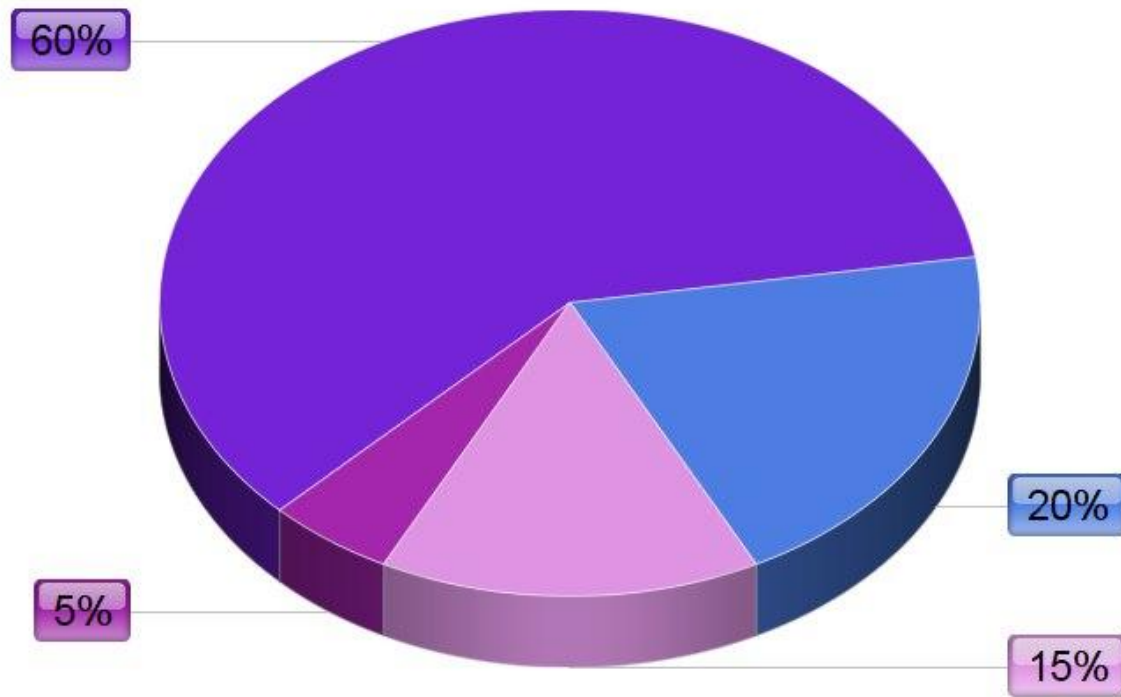
**BEEP CITY**

*BEERCITY* - это крупнейшее сообщество попутчиков, площадка, объединяющая водителей и пассажиров, которым по пути. Команда службы поддержки пользователей, современные web и мобильные решения, быстро растущее сообщество пользователей - всё это делает *BEERCITY* уникальной платформой эффективных и экономных передвижений по городу. За основу взят сервис *Blablacar*.



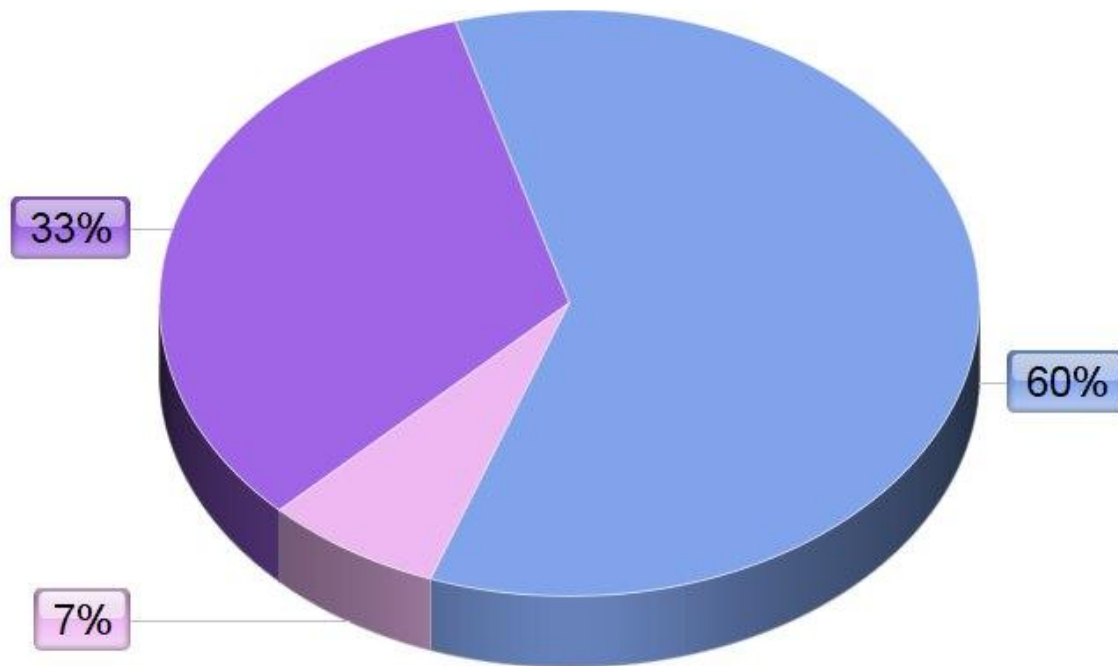
# Ваш возраст?

■ 18-25    ■ 25-30    ■ 30-40    ■ 40 и больше



# Укажите ваш род деятельности

■ Работаю    ■ Учусь    ■ Безработный

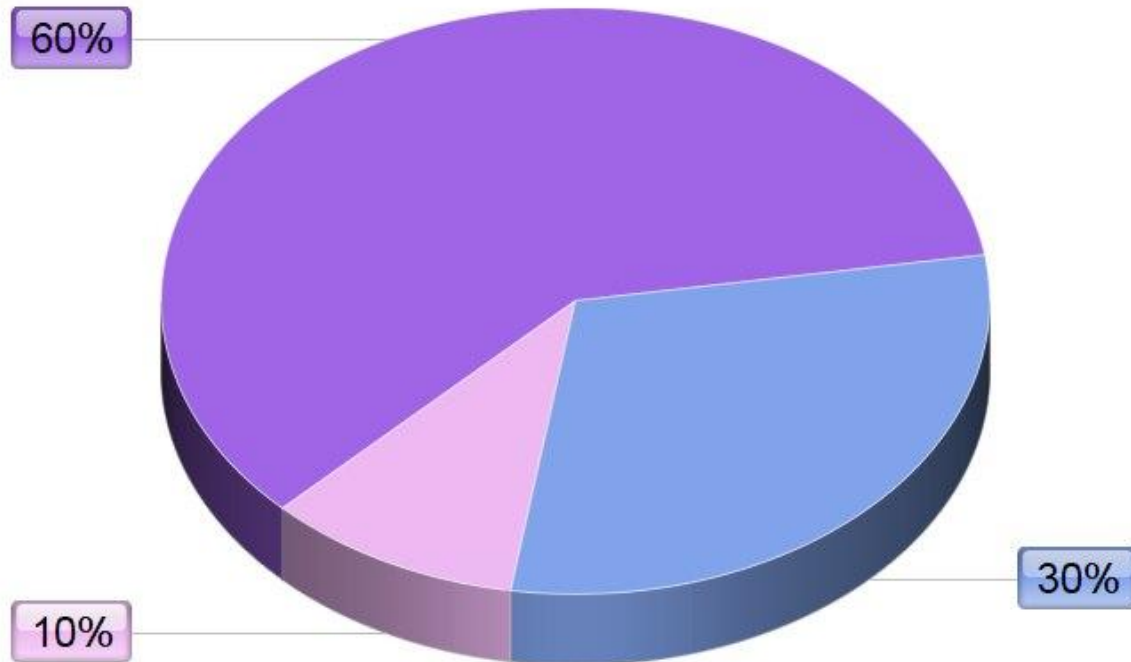


# На чем вы добираетесь на работу/учебу?

■ **Общественный транспорт**

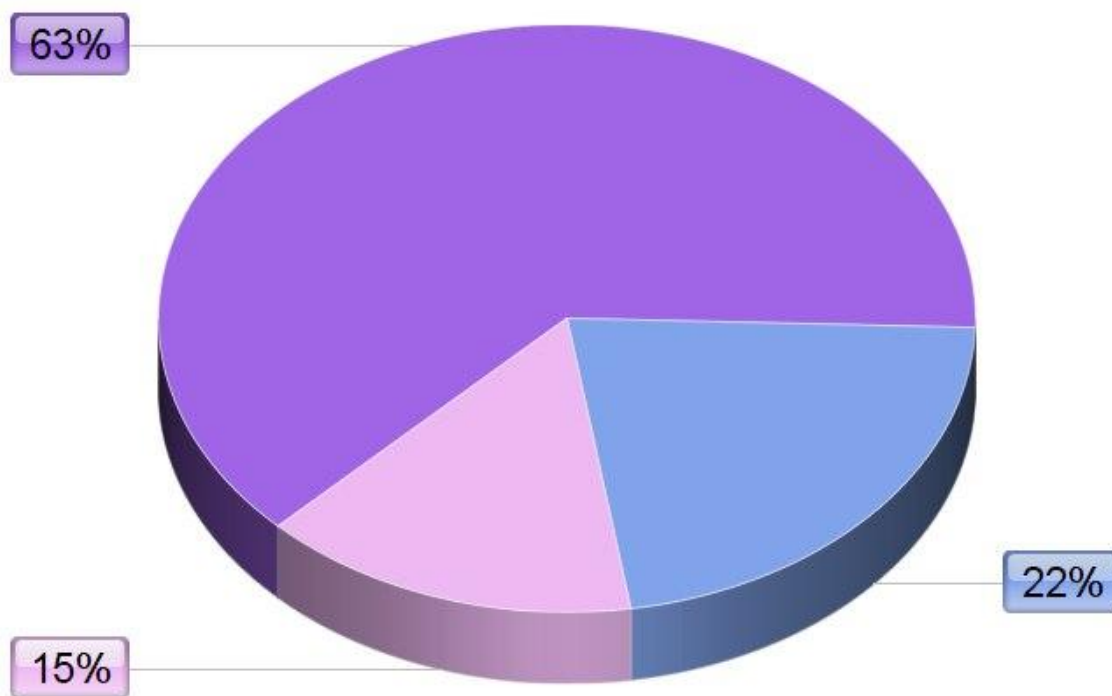
■ **Собственный автомобиль**

■ **Такси**



# Как бы вы отнеслись к приложению VeerCity--платформе для поиска попутчиков по городу?

- Положительно, искал бы попутчиков или возил бы сам
- Заинтересовался, но не знаю пользовался ли
- Не интересует



# Затраты на реализацию:

## 1) Создание сайта

- доменное имя - 199 рублей в год
- хостинг - 60-100 рублей в месяц

## 2) Создание приложения

100 000 рублей

## 3) Размещение приложения (AppStore, Play Market, Microsoft Store)

10 000 рублей

## 4) Размещение рекламы в сети

10 000 рублей

# Прибыль:

Так как наш сайт можно отнести к разряду узкоспециализированных, то получаем такие цифры:

## 1) Баннерная реклама

- Каждый пользователь смотрит 1 страницу на сайте. То есть 1 пользователь делает 1 просмотр.
- К Вам на сайт заходит 100 человек в день.  $100 * 1 = 100$  просмотров в день.  $100 * 30$  дней = 3 000 просмотров.
- 3 000 просмотров \* 200 рублей = 600 руб. в месяц. (при посещаемости 100 чел. в сутки).
- А вот если у Вас на сайте 1000 человек в день, то (умножаем на 10) = 6 000 руб. в сутки.
- Так же не забываем, что баннеров на сайт можно поставить 2-3-4 штуки (больше не нужно). В итоге получаем ~20 000 руб. с баннеров в месяц, при посещаемости 1000 чел/сут. и цены за 1000 показов в 200 руб.



## 2) Контекстная реклама

- Допустим у Вас есть тот же самый сайт с 1000 посетителями в сутки. Если из 100 человек кликнут по рекламе 5, то из 1000 получается 50.
- 50 кликов по ~10 руб. = 500 руб. в сутки.
- В месяц выходит: 15 000 руб.

## 3) Реклама в приложении

- за 1 000 просмотров - 300 рублей (за день)
- 300 рублей\*30 дней = 9 000 рублей в месяц

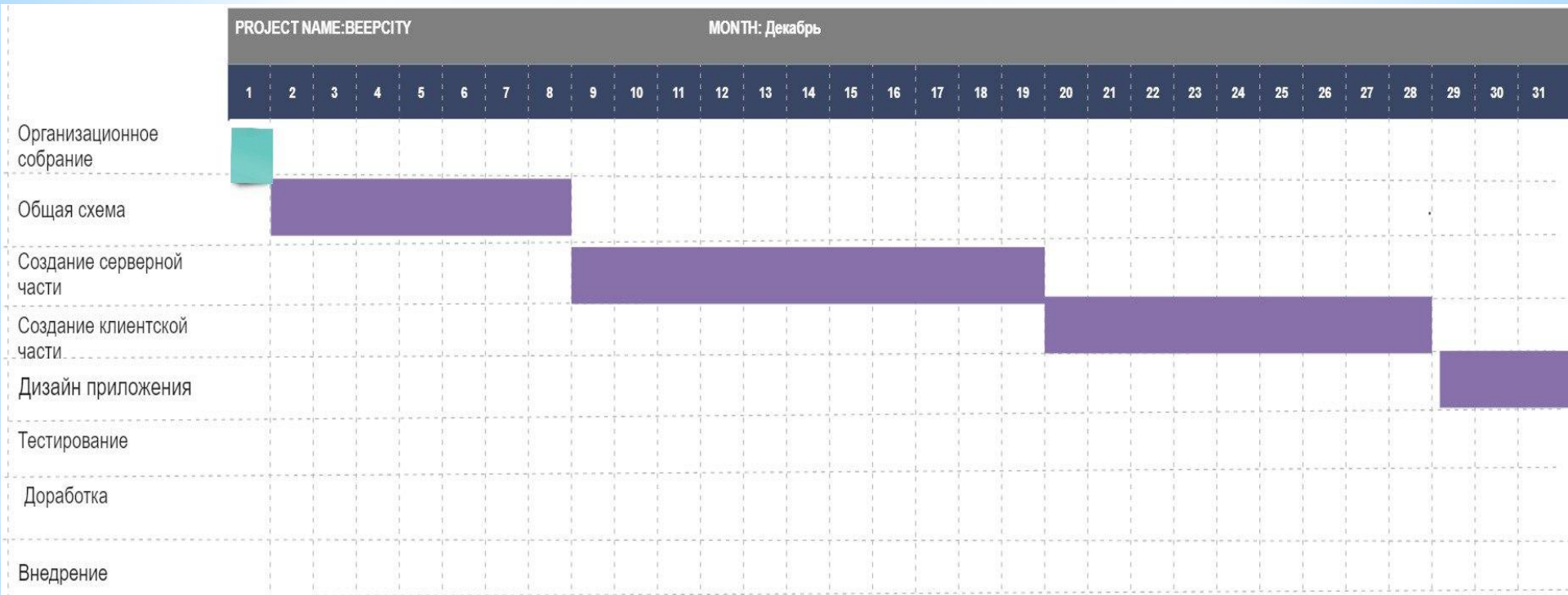
Прибыль только с рекламы сайта  
35 тысяч рублей в месяц.

Прибыль с рекламы в приложении  
9 тысяч рублей.

**Итог:**

44 тысячи в месяц пассивного  
дохода. Следующим шагом будет  
внедрение платных услуг.

# Диаграмма Гантта



PROJECT NAME: BEEPCITY

ЯНВАРЬ

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27

Организационное собрание

Общая схема

Создание серверной части

Создание клиентской части

Дизайн приложения

Тестирование

Доработка

Внедрение



# **Единовременные выплаты:**

**1) Создание приложения ( выплаты разработчикам)**

100 000 рублей

**2) Размещение приложения (AppStore, Play Market, Microsoft Store)**

10 000 рублей

**3) Размещение рекламы в сети**

10 000 рублей

# Источники:

Собственные накопления



# Затраты на производство и сбыт

	1 год					2 год				
Наим-ие показ-ей	всего	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	всего	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Прямые расходы (1.2.)	100 000 рублей	100 000 рублей	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2. Расходы на оплату труда	100 000 рублей	100 000 рублей	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Косвенные расходы (2.1.)	21 400 рублей	20 500 рублей	300 рублей	300 рублей	300 рублей	11 400 рублей	10 500 рублей	300 рублей	300 рублей	300 рублей
3. Расходы на произ-во и реализацию продукции (услуг), - всего (1+2), в том числе:	121 400 рублей	120 500 рублей	300 рублей	300 рублей	300 рублей	11 400 рублей	10 500 рублей	300 рублей	300 рублей	300 рублей
2.1. Расходы на реализацию продукции, в том числе: на рекламу другие расходы	21 400 рублей	20 500 рублей	300 рублей	300 рублей	300 рублей	11 400 рублей	10 500 рублей	300 рублей	300 рублей	300 рублей
4. Выручка от реализации продукции	528 000 рублей	132 000 рублей	132 000 рублей	132 000 рублей	132 000 рублей	528 000 рублей	132 000 рублей	132 000 рублей	132 000 рублей	132 000 рублей
5. Чистая прибыль (4) – (3)	406 600 рублей	11 500 рублей	131 700 рублей	131 700 рублей	131 700 рублей	516 600 рублей	121 500 рублей	131 700 рублей	131 700 рублей	131 700 рублей

# Оценка риска бизнес-плана

## 1. Рыночный риск:

Будет ли в будущем существовать рынок?

На данный момент рынок ИТ-продукции очень широкий и он постоянно растет. Поэтому мы уверены, что рынок для сбыта нашего приложения будет существовать в будущем. Сайт также будет функционировать на постоянной основе.

## 2. Риск конкурирующих технологий:

Сможет ли Ваш конкурент разработать технологию, которая сделает вашу устаревшей?

Конкуренты смогут создать похожее приложение и сайт, но риск сделать что-то радикально новое маловероятен.

## 3. Внутренний риск:

Достаточно ли у вас персонала, чтобы ваш проект мог нормально функционировать?

Персонал нашей компании не большой (мы сами), поэтому риск в нехватке человеческих ресурсов не возникнет.

## 4. Ресурсный риск:

Будет ли иметь место достаточное количество клиентов, материалов или продукции в течение периода, существенно превышающего сроки погашения затрат финансовых ресурсов?

Единственный риск это клиенты приложения. Возможно, что интерес к приложению будет низким и реализация маркетинговых услуг на базе приложения окажется под риском. Это самый крупный риск всего проекта. Но проведенное нами маркетинговое исследование дает положительный результат и мы знаем что многим будет интересно наше приложение. Даже если приложение будет не так востребовано, то сайт будет функционировать вне зависимости от него.



**Спасибо за  
внимание!**

