



Бизнес план ОМНИ РОБОТ

1. Краткий инвестиционный меморандум

Цель проекта и его суть - предоставление услуг для бизнесменов, владельцев сайтов, заключающихся в том, чтобы посредством нескольких механизмов (сервисов) увеличивать продажи с сайта или страницы в соцсетях - **при этом собирая все заявки в одно ОКНО, в единую CRM, это и есть ОМНИ КАНАЛЬНОСТЬ.**

Конкретно следующие механизмы и инструменты:

1. **Онлайн запись прямо с сайта**, посмотрите на сайте нашего клиента <http://stomat21vek.ru/> справа появляется меню, если его открыть там есть ссылка "онлайн запись", далее откроется дополнительное окно с выбором филиала, сотрудника, услуги, и записи на конкретное время.
2. **Заказ моментального обратного звонка с сайта**, с функцией записи всех разговоров для контроля качества работы менеджеров. Посмотреть можно на сайтах клиентов <http://vorota-krasnodar-kupit.ru/> и не нескольких десятках наших действующих клиентах. Как правило на сайте присутствует кнопка "Заказать звонок", и справа внизу всплывает значок телефона, при нажатии на которые открывается форма заказа звонка, при подтверждении которой наш сервер генерирует звонок проводя его через себя, между двумя абонентами, для клиента заказавшего звонок эта связь бесплатная, и плюс к этому сразу производится запись звонка для последующего контроля. Кроме этого добавляется запись о звонке в единую CRM систему.
3. **Лид-магниты**, это система позволяет создавать короткие но мотивирующие призывы на сайте, о скидках или подарках, или призыве подписаться на новости сайта. Это повышает активность посетителей и позволяет собрать данные о тех кто заинтересован в продукте или услуге которые рекламирует сайт.
4. **Мультиссылочник**: это важная и востребованная услуга сейчас в интернете, она позволяет создать мини сайт быстро и легко и при этом сделать в формате удобном для размещения в Инстаграм, а поскольку инстаграм сейчас активно используется и есть у каждого бизнеса то этот формат услуги имеет большую востребованность.
5. **CRM система**, в которую автоматически записываются все действия посетителей сайта: онлайн записи, звонки, подписки на рассылки, подписка на акции, реагирования на лид магниты.

ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ НА НОВОМ УРОВНЕ



собирай заявки и лиды
в единую CRM и
продавай прям от туда



2. Описание рынка сбыта:

8 000 000 сайтов в России рекламируют себя каждый день по данным исследования Яндекс. Все они хотят повысить продажи со своих сайтов. А всего в России более 150 000 000 сайтов. 55% российских организаций, зарегистрированных в “Яндекс Справочнике” указали, что у них есть свой собственный сайт. Больше всего таких компаний в Центральном округе и обеих столицах. А самый высокий рост этого показателя продемонстрировал в 2017 году Северный Кавказ. Данные с <https://yandex.ru/company/researches>

В крупных регионах типа Краснодарского Края, зарегистрировано 141 000 предприятий (2018 год, Краснодарский Край взят как пример региона с развитым бизнесом на уровне среднего по России). В секторе гостинично-ресторанного бизнеса зарегистрировано 5841. В секторе операций с недвижимым имуществом 25 915 предприятий. В секторе оптовой и розничной торговли 44 320 предприятий. Данные с <https://krsdstat.gks.ru/> Управление Федеральной службы статистики по КК

Из этого следует, что только по Краснодарскому Краю, ёмкость рынка для нашего сервиса свыше 41000, по формуле 55% от 76076 предприятий задействованных в сфере товаров и услуг. **По России рынок практически неиссякаем!**

Практически каждый бизнес которые ведет рекламу в интернет хоть через сайт хоть через соцсети нуждается в нашем продукте, так как сервис ОМНИ РОБОТ повышает продажи в 2 и более раз.



**ЭТО НА СТОЛЬКО
УДОБНО, ЧТО
ВЫЗЫВАЕТ
ПРИВЫКАНИЕ**



3. Продажи и маркетинг

3.1. Спрос и размеры рынка

В поисковиках таких как “Яндекс” и “Гугл” (которые совместно занимают 97% поискового трафика в России) живой интерес к возможностям нашего сервиса выглядит следующим образом.



Из диаграммы видно, что общее количество запросов в месяц превышает 24 000, и это все запросы связаны с поиском возможностей которые предоставляет наш сервис.

3.2. Каналы продаж

- реклама в Инстаграм (таргет)
- реклама в поисковиках
- реклама в бизнес сообществах

При использовании каждого из этих каналов можно наладить автоматические продажи по принципу:

увидел-зарегистрировался-оплатил-настроил-используй.

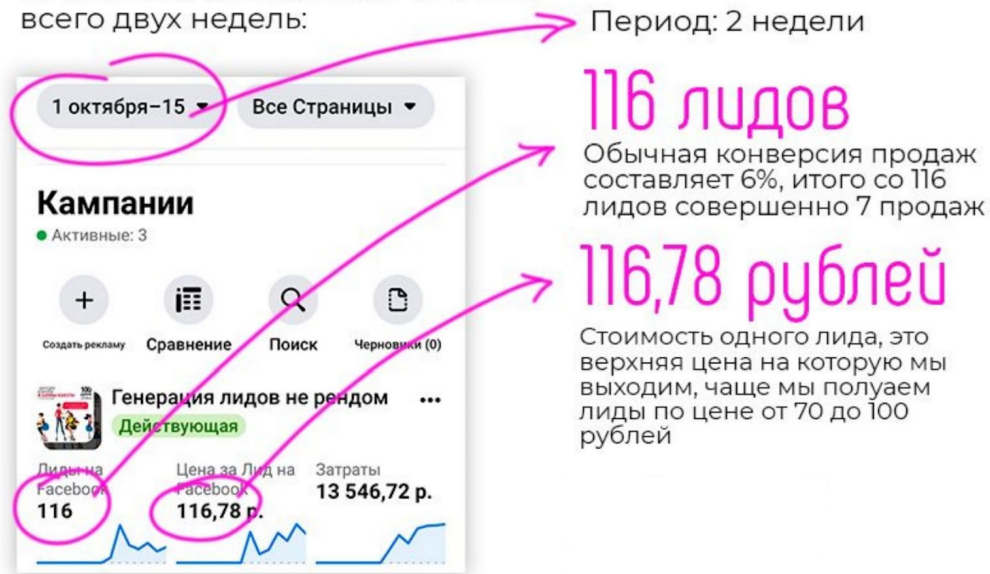
Принцип: бизнесмен ищет способ поднятия продаж, находит рекламу нашего “Омни Центра”, переходит по ссылке, читает, видит что цена и возможности его устраивают, сам регистрируется, сам оплачивает и сам пользуется.

- Нами рассчитана цена одного клиента которого можно получить при помощи этих каналов, она составляет от 100 рублей, при

этом LTV клиента в течении года составляет от 3 600 рублей, то есть мы тратим 100 рублей на привлечение одного клиента, а потом в течении года получаем от него же 3 600 рублей

Пример работы на практике:

скриншот рекламной компании в FaceBook (instagram) в течении всего двух недель:



4. Организационная структура

- работа из дома
- найм сотрудников в офис

программисты	120 000	3 программиста с зарплатой 40 000 ежемесячно, это необходимо для постоянного совершенствования продукта и внедрения новых инструментов чтобы постоянно опережать рынок
менеджеры отдела сопровождения	100 000	менеджеры отдела поддержки клиентов, 4-5 человек на дому, с зарплатой от 20 000
Координатор менеджеров и всех отделов	50000	Руководитель отдела, проводит тренинги, увольняет и нанимает новых сотрудников, обучает, премирует и депремирует
руководитель отдела программирования	60000	руководитель программистов, ставит задачи, мотивирует, отслеживает результативность, направляет их. Без руководителя эффективность программистов стремится к нулю.
бухгалтер	25000	бухгалтер
Итого ФОТ в месяц	355 000	



**ПРОДУКТ ДОЛЖЕН
ПРОДАВАТЬ САМ
СЕБЯ, КАК ХЛЕБ.**



5. Финансовый план

Затраты делятся на следующие типы:

- стартовые затраты (описаны отдельно в пункте 11)
- операционные затраты ежемесячно
- рекламные затраты ежемесячно

цель расходов	Ежемесячно	Комментарии
Операционные расходы		
техническое обслуживание сервера	20000	оплата расходов на постоянное администрирование сервера и доступ к нему
телефония для менеджеров	12000	расходы на связь менеджеров по продажам и менеджеров сопровождения клиентов
телефония для проекта (звонки и смс)	от 10000	расходы на звонки генерируемые нашими клиентами при помощи нашего сервера, со временем этот показатель будет расти но вместе с ним значительно растет и показатель доходов
CRM менеджеров	6000	обслуживание сервера на котором будет установлено выкупленное по CRM
Итого	96 000	
Зарплата и гонорары (ФОТ)	355 000	
Рекламные затраты	400 000	дают продажи в течение месяца на сумму свыше 420 000, и эти клиенты путем пролонгаций приносят в течении года еще 5 040 000, и так каждый месяц
Итого:	851 000	

6. Анализ конкурентов

Конкуренты

1. Виджет онлайн записи - является востребованным сегодня, и набирает большую популярность, на данный момент единственный конкурент и первооткрыватель в виде более менее масштабно продвигаемого SaaS решения это Yclients. Все остальные подобные сервисы (да впрочем Yclients в том числе) не продвигают и не продают себя масштабно (как это в свое время делал например

CallBackHunter) Как конкурируем? У нас помимо записи онлайн, crm, sms и email уведомлений, и аналитики имеются сервисы “CallBack”, “Лид Магниты”, CRM. По сути мы предлагаем то чего у Yclients нету, и плюс к этому еще и более доступные тарифы которые не имеют ограничений в отличии от этого конкурента.

2. CallBack - конкурентов очень много, ценовой сегмент от условно бесплатных решений до откровенно дорогих. Как конкурируем? В чем наше конкурентное преимущество? Опять же у нас сразу 5 услуг помимо CallBack. И самое главное - мы так проектируем услуги, что способны предоставлять минуту разговора за 1 рубль - а это в не конкуренции на данный момент.

3. CRM - конкурентов очень очень много, в нашем случае CRM необходима как составная часть “Виджета онлайн записи” Как конкурируем? При помощи того что у нас все сервисы в одном окне! Если у других есть просто CRM для учета клиентов, то у нас CRM которая сама генерирует клиентов!

4. Лидогенерация - активная. Лид магниты и продажа на экспертности. Конкурентов нет.

5. Мультиссылочки - все конкуренты на рынке предлагают эту услугу от 450 рублей в месяц! Наш тариф включающий в себя все наши услуги будет от 300 рублей в месяц.

Отстройка от конкурентов

Комплексных решений в которых было бы все сразу не существует, существует куча сервисов “колбек”, куча “crm” и по сути один сервис по “записи онлайн” (Yclients), но КРОМЕ НАС не существует сервиса где это всё в одном месте. Почему это важно? Дело в том, что если например потенциальный клиент захочет пользоваться двумя или тремя разными сервисами сразу, то ему придется устанавливать себе на сайт несколько виджетов, а это плохо сказывается с нескольких точек зрения: 1) сайт захламляется кучей всплывающих виджетов 2) виджеты могут начать работать нестабильно, т.к. мешают друг другу 3) неудобно пользоваться несколькими сайтами (личными кабинетами), совершенно другое дело когда все в одном месте!

8. Выручка и расходы

Структура расходов

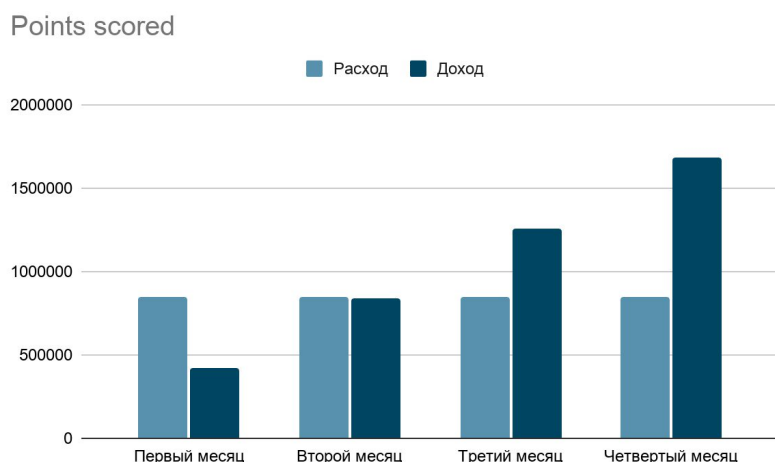
Расходы:

- Сумма ежемесячных расходов 851 000 рублей

Доходы:

- Структура доходов (выручка) Доходы растут с каждым кварталом, из расчета потенциала предусмотренных каналов продаж.

Доходы от продаж ежемесячно планируется держать на уровне 420 000 рублей, ПЛЮС доходы от пролонгации услуг нашими клиентами - оплата подписки за пользование услугами - растут пропорционально продажам за предыдущие месяцы. (Снежный ком) Соотношение доходов к расходам отражено в следующем графике:



Как видно из графика, сумма доходов от продаж за месяц, и пролонгаций от клиентов полученных в предыдущие месяцы, выход на показатель 1 680 000 в месяц, на четвертый месяц.



**ПРИБЫЛЬ НЕ ТАМ
ГДЕ МНОГО ДЕНЕГ,
А ТАМ ГДЕ МАЛО
ХЛОПОТ**



9. Выход на окупаемость

Как видно из предыдущего графика проект выходит на окупаемость со второго месяца после старта продаж. Доход во второй месяц превысит 800 000 рублей

10. Прибыль инвестора

На четвертый месяц проект начинает приносить доход в размере 1 680 000 в месяц, далее каждый месяц + 420 000 от текущих продаж.

Дивиденды планируется выплачивать с момента выхода проекта на двойную окупаемость чтобы иметь запас средств.

Дивиденды инвестора составляют 30% согласно его доли в проекте, значит на четвертый месяц дивиденды инвестора составят:

доход-расход=прибыль*30%

4 месяц - 248 700

Далее каждый месяц прибыль увеличивается на 420 000, соответственно дивиденды инвестора увеличиваются на 126 000

5 месяц - 374700

6 месяц - 500700

7 месяц - 626700

8 месяц - 752700

9 месяц - 878700

10 месяц - 1004700

11 месяц - 1130700

12 месяц - 1256700

Итого за 12 месяцев: 6 744 000

На следующий год рост прибыли инвестора продолжается в той же прогрессии.

- К примеру на 24-ый месяц количество клиентов составит 31 200, а значит уже **ежемесячные дивиденды инвестора будут превышать 2 808 000 в месяц!!!**

II. Куда пойдут средства:

Стартовые затраты:

Как и было озвучено устно, первые 2 месяца нужно будет организовать процесс дублирования и адаптации нашего действующего проекта, для этого потребуется:

- купить и настроить отдельный сервер (150 000р + работа)
- скопировать туда все наше программное обеспечение (400 000р работа программиста, это по сути переписывание одной трети программного кода)
- изменить дизайн так чтобы оба проекта не были друг на друга похожи (200 000р работа программистов, это более 30 страниц дизайна)
- запрограммировать логику автоматической покупки услуг без менеджеров, так как описано выше по принципу:

увидел-зарегистрировался-оплатил-настроил-используй. (500 000 работа программистов, это отдельные программные решения + банковский эквайринг)

Итого: 1250 000 рублей на первые два месяца.

Далее начиная с третьего месяца согласно [финансовому плану](#) ежемесячные операционные расходы вместе с рекламой составляют 851 000 рублей в месяц, при этом выход на окупаемость согласно [пункту 8](#) приходится на третий месяц.

Таким образом на стартовые расходы нужно 600 000 рублей (первые 2 месяца), + 3 месяца по 851 000 рублей (2 553 000) до выхода на окупаемость.

Итого до выхода на окупаемость требуется 3 803 000 рублей

Кто мы? Какой у нас бэкграунд и опыт?

Мы команда ([посмотреть видео о команде](#)) работающая друг с другом в постоянном составе вот уже 12 лет, а некоторые из нас стоят у истоков нашего общего IT холдинга еще с 2000 года!

Сейчас холдинг состоит из таких компаний:

- [“Фактор Развития”](#) маркетинг и IT
- “Эксперт Поиск”, маркетинг, реклама, IT
- [“Офис Контроллер”](#) - SAS облачное решение автоматизации бизнес процессов, цифровизация стоматологий, клиник, мобильные приложения
- [“Бизнес Платформа”](#) - продажа франшиз наших партнеров, упаковка франшиз

А также партнеры с которыми мы очень тесно работаем на уровне внедрения наших платформ и организации продвижения этих франшиз:

- Профсоюз предпринимателей России
- Бьюти Коворкинг “Smart Space”
- Завлекатор (Мы находимся в доле и осуществляем управление)
- Омни Робот (Мы находимся в доле и осуществляем управление)