

Суть проекта

Создание мобильного приложения в котором сетевики (менеджеры МЛМ компаний) смогут оптимизировать и развивать свой сетевой бизнес. Внутри приложения реализованы такие важные для сетевиков инструменты как:

- **обучение**,
 - онлайн курсы
 - вебинары
 - анонсы мероприятий
- **консультации экспертов,**
- **CRM для управления собственной структурой**,
 - постановка задач команде
 - коммуникация с командой
 - напоминания о делах
- **автоматизация обучения своих менеджеров**,
 - книга продаж
 - скрипты продаж
 - дублицирования знаний внутри команды
 - адаптация новых менеджеров
- **автоматизация мотивации своих менеджеров.**
 - краткие напоминание
 - планы на день
 - короткие видео напоминание и мотивация от лидеров групп



Для кого и какие проблемы решаем?

В России (и странах СНГ) действует более 130 законных сетевых МЛМ (*multilevel marketing*) компании, каждая из которых содержит целые “армии” менеджеров (сетевиков), и все они сталкиваются со следующими проблемами:

1. Отсутствие профильных CRM адаптированных под смартфоны, так как все время ходить с компьютером невозможно а мобильник всегда под рукой и при этом всегда есть задачи и необходимость коммуницировать со своей структурой

2. Полное отсутствие недорогих систем автоматизации обучения новых менеджеров (ближайший по цене наш конкурент выставляет ценник за автоматизацию обучения от 300 000 рублей для одной автоматизации), а это реальная головная боль, так как опытный лидер МЛМ моментально сталкивается с проблемой того - каким же способом ему массово и при этом качественно обучать новых менеджеров, при этом тестировать их и адаптировать совсем зеленых.
3. Полное отсутствие командных решений автоматической мотивации и побуждения к работе. Так как структуры МЛМ менеджеров раскиданы по городам, то командная работа и их мотивация это серьезная проблема.
4. Отсутствие единой платформы качественного обучающего контента для менеджеров.

Все эти проблемы решает наше приложение “Сетевик” и еще больше - дает ряд дополнительных функций и опций.

Какой объем рынка?

- По данным [Besuccess](#), в феврале 2020 года, в России работает целых 131 проверенных (законных) товарных МЛМ проектов.
- 7% населения России работают в МЛМ проектах, а это примерно 10 000 000 человек!
- По статистике примерно 45% задействованных в МЛМ проектах людей являются активными и способными потреблять как и продукты самой МЛМ компании так и продукты связанные с развитием их собственной сети менеджеров: обучение, консультации, тренинги и так далее. А это 4 500 000 человек только в России без учета стран СНГ (по количеству общего числа жителей всех стран СНГ можно примерно подсчитать что число менеджеров МЛМ в СНГ примерно на таком же уровне от 4 до 6 млн человек)



Таким образом делаем вывод: число людей способных оплачивать абонентскую плату за пользование нашим приложением находится на уровне 4 500 000 человек в России, при абон плате в размере 300 рублей в месяц можно предполагать 1 350 000 000 рублей ежемесячный оборот проекта “Сетка”, конечно при том что получится все 100% потенциальной аудитории подключить к приложению.

Но, если считать по самому низкому статистическому прогнозу менее 2% от объема потенциальной аудитории, то это получается 200 000 человек подключенных к приложению, а это реальный оборот в размере 60 000 000 рублей в месяц

При построении продаж с учетом:

- вовлеченность лидеров МЛМ
- таргет в сетях
- таргет в мобильных приложениях
- реклама в профильных блогах

Можно достичь уровня подписок в количестве свыше 20 000 через 6 месяцев.

Что даёт ежемесячный оборот 6 000 000

Выход на обороты свыше 25 000 000 в месяц планируется совершить через год. А цель: доход свыше 60 000 000 в месяц возможно достичь через 2 года.

Как будем продавать и что гарантирует успех проекта?



Один лидер МЛМ способен продать приложение сразу тысячам людей!

Успех гарантирует специфичность приложения а именно тот факт что оно является решением насущных проблем сетевиков, и еще один самый главный фактор

гарантирующий успех - алчность сетевиков, одна из стратегий продвижения приложения будет заключаться в том, что мы в каждой МЛМ компании будем находить ведущих лидеров у которых структуры под их контролем включают в себя от 500 человек и выше (а есть такие у кого под 10 000 и выше) и каждому такому лидеру мы сделаем предложение от которого он не сможет

отказаться - получать процент от каждой ежемесячной оплате тех менеджеров его структуры которые установят наше приложение.

По сколько, например для лидера у которого 500 менеджеров, доход от такой кооперации с нами может составлять от 45 000 в месяц, а у лидеров со структурой например размером в 3000 человек доход будет свыше 270 000 рублей в месяц, лидеры сами выстроятся в очередь к нам для сотрудничества.

Этапы внедрения и реализации:

1-ый этап

- Разработка дополнительных функций к существующему ядру приложения
- Разработка маркетинговых и презентационных материалов
- Подготовка списка лидеров МЛМ и предварительные переговоры
- Поиск экспертов для раздела “Обучение и консультации\тренинги” для размещения в приложение
- Подготовка бесплатных обучающих материалов в раздел “Обучение”
- Разработка шаблонов автоматизации обучения
- Разработка юридических документов со всеми сторонами: эксперты\лидеры\рекламодатели и т.п.

2-ой этап:

- публикация приложения в каталоги мобильных систем
- старт рекламы
- старт переговоров по существу со всеми сторонами проекта

Монетизация и доходы

I Подписка - Первый источник доходов:

Из приведенной выше статистики число людей способных оплачивать абонентскую плату за пользование нашим приложением находится на уровне 4 500 000 человек в России, при абон плате в размере 300 рублей в месяц. Для расчета можно брать самый низкий статистический прогноз - менее 2% от объема потенциальной аудитории, это получается 200 000 человек

подключенных к приложению, а это оборот в размере 60 000 000 рублей в месяц

II Консультации - второй источник доходов:

Пример: Через приложение ежемесячно при более 10 000 подписчиков (во всех городах), будет более 20 000 запросов на консультации и услуги в месяц, мы можем продавать эти запросы экспертам которые будут предоставлять свои услуги (это такая форма скрытой рекламы) если продавать один запрос по цене всего 30 рублей (а это самая низкая цена на рынке, для сравнения самые дешевые запросы через инстаграм можно получить от 100 рублей) то сумма доходов от продажи этих запросов экспертам составит свыше - 600 000 в месяц.

Примечание: экспертам (агентам) выгодно покупать наши лиды по 30 рублей, так как дешевле на рынке нет, а качество такого лида очень высокое.

ДЛЯ ПРИМЕРА:

- лид для юриста в инстаграм стоит от 350 рублей, а у нас будет 30, выгода для юриста работать с нами очевидна!
- лид по бухгалтерии в инстаграм стоит от 290 рублей, а у нас 30
- и так далее

III Реклама в приложении - третий источник

доходов:

Стоимость размещения одного рекламного объявления можно установить на уровне - 5000 рублей за одно размещение рекламы в приложении.

Поскольку число активных пользователей приложения очень высокое и постоянно растет, то рекламодатели будут покупать такую рекламу с удовольствием. Имея постоянное число рекламодателей на уровне 150-ти сумма доходов от реализации рекламных мест составит от 750 000 в месяц.

Так как приложение имеет множество подразделов, и аудитория внутри приложения тоже может быть сегментирована по интересам и по уровню дохода и так далее, то объявления рекламодателей не будут пересекаться друг с другом, тем более что размещение одного объявления предполагается на один день.

Расходы \ Доходы

Расходы представлены в следующих таблицах ниже, и делаться на два типа:

- стартовые расходы
- расходы на операционную деятельность

Стартовые расходы:

период	типа расходов	сумма расходов
1 месяц 2 месяц 3 месяц	<ol style="list-style-type: none">1. Разработка дополнительных функций к существующему ядру приложения2. Разработка маркетинговых и презентационных материалов3. Подготовка списка лидеров МЛМ и предварительные переговоры4. Поиск экспертов для раздела "Обучение и консультации\тренинги" для размещения в приложение5. Подготовка бесплатных обучающих материалов в раздел "Обучение"6. Разработка шаблонов автоматизации обучения7. Разработка юридических документов со всеми сторонами: эксперты\лидеры\рекламодатели и т.п.	<ol style="list-style-type: none">1. 600 0002. 200 0003. 04. 100 0005. 500 0006. 300 0007. 100 000
сумма итога		1 800 000 рублей

Операционные расходы:

период	тип расходов	описание	сумма
ежемесячно	программисты	постоянная работа над улучшением приложения и возможностей системы	200 000
ежемесячно	отдел маркетинга	рекламные каналы, продвижение	60 000
ежемесячно	отдел поддержки	поддержка пользователей	60 000
ежемесячно	менеджеры по	постоянный	60 000

	продажам	поиск партнеров и лидеров МЛМ	
ежемесячно	руководитель проекта\координатор процессов	управления всеми отделами	70 000
ежемесячно	реклама во всех сетях		200 000
ИТОГО В МЕСЯЦ			650 000

Доходы

Доходы первые три месяца будут складываться в основном из двух источников:

- оплата подписки за приложение новыми пользователями
- оплата экспертами за премиум размещение в приложении которые заинтересованы в продаже своих услуг пользователям

Доход от подписок и источники пользователей:

источник	описание	количество пользователей	сумма дохода в месяц
лидеры МЛМ	в первые три месяца пока ведутся доработка приложения мы привлечем к партнерству не менее 30-ти крупных лидеров МЛМ со структурами более 300 у каждого	30 000 в течении первых 2-3-х месяцев с момента старта продаж (подписки не лавинообразные, кто-то подписывается сразу кто-то после раздумий)	2 700 000
реклама в интернете	таргет инстаграм, таргет в приложениях, на сумму 200 000 в месяц, с ценой конечного клиента от 300 до 500 рублей	900	270 000 ежемесячно с постоянным ростом на эту же сумму

Выход на рентабельность и

возврат инвестиций

В таблице указан период с первого месяца после старта (то есть через 3 месяца после окончания доработок приложения)

месяц	количество подписок в месяц и доход	расходы	"грязная" прибыль
1-ый	9 000 от первых 30-ти лидеров МЛМ плюс 900 от рекламных действий доход 270000	650 000	2 970 000 выход на окупаемость,
2-ой	9900 за прошлый месяц + новые 900	650 000	3 240 000 выход на возврат инвестиций в кассу предприятия + с этого месяца дивиденды инвестора составят от 972000 в месяц
3-ий	10800 за прошлый месяц + новые 900	650 000	3 810 000 дивиденды 1143000
4-ый	12700 за прошлый месяц + новые 900	650 000	4 080 000 дивиденды 1224000 сумма дивидендов инвестора на этот месяц превысила 3 000 000 рублей, это период возврата инвестиций инвестора
5-ый	13600 за прошлый месяц + новые 900	650 000	4 350 000 дивиденды 1305000

Как видно из таблицы инвестор возвращает свои стартовые инвестиции на 4-ый месяц после старта продаж полностью и выходит в чистую прибыль ежемесячно превышающую 1 500 000 через 5-ть месяцев.

В таблице не учтен тот фактор, что количество лидеров со структурами может быть более 30-ти, и таких лидеров можно находить каждый месяц а не только в первый, поэтому реальная картина будет гораздо более лавинообразной с точки зрения нарастания прибыли!

Что есть сегодня? Что готово?

Мы располагаем собственной платформой ([ВИДЕО О ВОЗМОЖНОСТЯХ ПЛАТФОРМЫ](#)) разработки приложения интегрированную в нашу же CRM систему - которую мы разрабатывали 5 лет и вложили уже в этот процесс более 10 000 000.

Это один из наших действующих бизнесов - Office-controller.ru

Этот бизнес сегодня работает по принципу SAS решения - облачное решение по управлению приложениями и бизнес процессами наших клиентов, бизнес “заточен” таким образом что мы преимущественно работаем со стоматологиями, клиниками, салонами красоты и используя нашу платформу создаем для них решения разной стоимости и разного функционала - в зависимости от потребностей клиента.

Теперь же, мы хотим доработать имеющуюся платформу для того чтобы запустить проект “Сетка” - это существенно сокращает путь! Ведь мы уже имеем платформу на создание которой потратили 5 лет и 10 000 000 рублей.

Что есть в нашей платформе сегодня? Что ускорит создание проекта и даст экономию при старте?

- CRM с карточками клиентов, с учетом анкет, мини задач
- Система онлайн записи к экспертам на консультацию
- Разделы новостей и горячих предложений
- И самое главное: компилятор приложений! Мы имеем рабочую версию приложения с готовым функционалом от требуемого в проекте на 60%, остальные 40% как раз и надо разработать за первые три месяца.

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)