# 

# logo 180х120.png

**Бизнес план**

**Содержание:**

1. **Описание проекта**
2. **Финансовые показатели:**

**- затраты на запуск проекта;**

**- постоянные затраты после запуска проекта;**

**- доходы проекта;**

**- прибыль проекта;**

**3. Этапы проекта**

**4. Дополнительные материалы**

1. **Описание проекта**

UAround это проект который объединил в себя функционал 4-х приложений в одном. Это знакомства (Badoo), мессенджер (Viber), кто рядом (друг вокруг), группы (VK, OK). Дополнительно мы реализовали такие востребованные функции как : шифрование сообщений и звонков, внутренняя валюта и собственная платежная система (ввод – вывод – перевод средств), рекламная модель монетизации (просмотр видео роликов за определенные действия в приложении).

В ходе разработки были найдены такие технические решения как: реализация высоконагруженных систем, хранение «горячих» данных в оперативной памяти и последующая синхронизация с жесткими дисками, работа с сервисами геолокации, интеграция с Push серверами Google и Apple, для китайского рынка подключен китайский Push оператор Getui, автоматическое определение региона нового пользователя, подстановка языковых настроек и кода страны, сделана авторизация пользователя по средствам ввода высланного кода, реализована сложная система Reconnectпользовательского устройства к серверу, написана собственная платежная система с вводом – выводом и переводом внутренней валюты с участием экваиринга банка, к платежной системе подключен бот информатор, разработан и реализован механизм Blacklist,реализован механизм аудио и видео звонка по принципу P2P, разработан собственный механизм сжатия фото и видео файлов при пересылке в чат, внедрена схема пересылки контента между приложениями, реализована схема группового чата и его администрирования, создание и подписка – отписка от тематической группы, работа с фоновыми процессами геолокации и определения пользователей кто рядом с указанием дистанции до него, реализован собственный алгоритм шифровании с криптографической утилитой внутри каждого клиента, разработана и внедрена уникальная платная модель по привлечению новых пользователей (я рекламный агент) и многое другое.

На сегодняшний день проект обслуживает 9 серверов и порядка 40 различный программных решений.

**Актуальность проекта:**

На сегодняшний день на рынке нет аналогов с таким массивным функционалом как в нашем приложении. Все мы видим, что функционал мессенджера сейчас активно внедряется во все торговые, рекламные и игровые приложения и это является основой коммуникации людей. Фактически, взяв за основу мессенджер, можно накладывать любые другие сервисы и получать с этого монетизацию, что мы и постарались сделать.

**Результатом нашей работы явились три приложения для OS Android, iOS и WEB это:**

- UAround Dating (мессенджер – социальная сеть)

- UAround Messenger (только мессенджер с RS шифрованием)

- UAround Dating WEB версия

Технически наш продукт не уступает топовым мессенджерам (Viber, WhatsApp, Telegram), а по функционалу их превосходит.

Актуальность проекта обусловлена статистикой кол-ва пользователей подключающихся к приложениям конкурентам:

Viber (мессенджер)

Число зарегистрированных пользователей мессенджера Viber в России превысило 80 млн пользователей, что сопоставимо с третью общего количества абонентов операторов «большой четверки», следует из сообщения компании (есть в распоряжении РБК). ​  
  
Подробнее на РБК:  
<http://www.rbc.ru/rbcfreenews/58d0f1ab9a794704cbebce1d>

Badoo (знакомства и кто рядом)

Kоличество зарегистрированных пользователей достигло уже 365 млн человек по всему миру. При этом аудитория продолжает активно прирастать — 400 тысяч новых пользователей ежедневно присоединяются к сети.

VK (создание и ведение своей группы)

Выручка ВКонтакте в первом квартале 2017 г. выросла на 45,9% — до [2,7 миллиардов рублей](https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Frns.online%2Finternet%2FViruchka-VKontakte-v-I-kvartale-uvelichilas-na-459--do-27-mlrd-rublei-2017-04-28%2F). Таковы данные финансового отчёта Mail.Ru Group. Продолжило расти и количество пользователей: на конец апреля месячная аудитория VK составляла 97 миллионов человек, причём 80 миллионов из них пользовались мобильной версией и приложениями.

Telegram ( шифрование сообщений)

По данным представителя Viber Яны Рожковой, у этого мессенджера более 76 млн скачиваний в России. Число активных пользователей она не раскрывает, но за последний год база пользователей выросла вдвое.

Мы думаем цифры говорят сами за себя, (80+45+97+76=298 мил. человек) суммарно пользуется сервисами схожими с нашими в России. Мы же объединили все эти сервисы в одно приложение. Даже если предположить, что молодому приложение трудней завоевывать интерес пользователей, то свою целевую аудиторию в размере 10 – 15 % от общей массы мы найдем. А это 30 – 45 мил. пользователей только в России, не говоря уже про весь мир.

Перспективы монетизации проекта:

**В наших приложениях реализованы такие варианты монетизации как:**

- рекламная модель просмотра видео контента;

- внутренние покупки (6 разных платных функций и 5 вариантов номинала внешних транзакций);

- платная модель по привлечению новых пользователей (я рекламный агент);

Для использования некоторого функционала приложений, пользователь обязан просмотреть рекламный видео ролик, с итоговой ссылкой на рекламируемый продукт. По статистике в сети Интернет, видео реклама является самым эффективным каналом продвижения.

Внутренние покупки являются самой популярной моделью монетизации приложений. Платные функции реализованы не навязчиво, но при интенсивном пользовании приложения их не избежать.

- отправка подарка другому пользователю – 1-3$/шт.;

- попасть своей фотографией в ленту знакомств – 1-7$/фото;

- поднять свой профиль в ранжировании поиска – 1$/1 поднятие;

- поднять свою группу в ранжировании поиска -3$/3 часа;

- позвонить не знакомому пользователю – 1$/ за соединение;

- установить пароль для шифрования - 1$/ или через просмотр платной рекламы;

- изменить пароль шифрования -1$/ через просмотр платной рекламы;

- установить пароль на вход в приложение - через просмотр платной рекламы;

Платная модель по привлечению пользователей это Ноу-хау для социальных сетей. Пользователь должен купить у нас монеты и специальными приглашениями, отправленными по средствам мессенджера, приглашать новых пользователей в свою группу рекламных агентов. Каждому приглашенному и принявшему приглашения отправитель (куратор) автоматически со своего счета дарит 500 монет ( 10$), и за каждого привлеченного таким образом пользователя система UAround зачисляет на счет дарителя 50 монет (1$). Пригласить пользователя без списания со своего счета монет не возможно. За каждого привлеченного подарком в 500 м. пользователя куратор получает еще 50 монет (1$) на свой счет. Задача каждого пользователя стать куратором для как можно большего числа своих привлеченных пользователей и получать доход в размере 1$ за любого нового привлеченного пользователя от имени твоей команды. Монеты со своего счета в UA можно переконвертировать в USD и вывести на свой банковский счет.

Реализована интернет схема сетевого маркетинга с полной поддержкой ввода и вывода средств из приложения с участием банка. Под этот функционал написана собственная платежная система и интеллектуальный UAround Bot, который информирует пользователей о транзакциях.

**Таблица привлечения и доходов – расходов в USD.**

При условии, что каждый привлеченный пользователь привлечет к себе еще 5 новых пользователей за 1 день.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кол-во дней | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Доходы UA по уровням | 50 | 250 | 1250 | 6260 | 31250 | 156250 | 781250 |
| Кол-во кураторов. | 1 | 6 | 31 | 156 | 781 | 3906 | 19531 |
| Расходы на группу кураторов | 0 | 6 | 37 | 193 | 974 | 4880 | 24411 |

По итогу мы видим 19531 живых пользователей, которые пользуется соц. сетью, доход в размере 756839$. Суммарная выплаты 31 % с каждого потраченного пользователями доллара. Одновременно с этим, мы получаем заинтересованных в заработках пользователях, которые будут увеличиваться в прогрессии. Также важен срок по привлечению пользователей куратором. Теоретически, один человек за один день может привлечь 5-ть своих знакомых в приложение. Таким образом, мы можем добиться результатов представленных в таблице за 7 дней. И это только с одной ветки пользователей, кол-во веток может исчисляться тысячами.

Конечно, не всегда будет получать у всех пользователей привлечь еще по 5-ть новых человек, которые захотят учувствовать в программе сетевого маркетинга по привлечения пользователей, но потраченные личные средства и возможность получения сверх доходов будет серьезным стимулом для развития сети.

1. **Финансовые показатели:**

Затраты на запуск проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Статьи затрат | Период | Сумма |
| 1 | Покупка оборудования | 01.12.2017-01.02.2018 | 1 200 000 руб. |
| 2 | Доработка клиентской части (iOS, Андройд) | 01.12.2017- 01.02.2018 | 1 600 000 руб. |
| 3 | Доработка WEB версии | 01.12.2017 -01.02.2018 | 800 000 руб. |
| 4 | Доработка серверной части | 01.12.2017 – 01.02.2018 | 1 600 000 руб. |
| 5 | Административные расходы | 01.02.2017 – 01.02.2018 | 610 000 руб. |
|  | ИТОГО |  | 5 810 000 руб. |

Постоянные затраты после запуска проекта ежемесячные:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Статьи затрат | Сумма |
| 1. | Заработная плата | 900 000 руб. |
| 2 | Аренда офиса | 200 000 руб. |
| 3 | Оплата Цод, ip | 30 000 руб. |
| 4 | Реклама | 2 500 000 руб. |
| 5 | Хоз. Нужды офиса | 100 000 руб. |
|  | ИТОГО | 3 730 000 руб. |

Доходы проекта ежемесячные (внутренние покупки):

Приведем примерную статистику по привлечению одного пользователя и получения с него дохода в год. (по оценке только внутренних покупок, не оценивается рекламная модель и программа сетевого маркетинга).

\*Данные доходов взяты из открытых источников приложений конкурентов.

|  |  |
| --- | --- |
| Привлечение пользователя в USD | Доход от пользователя в USD/год |
| 1 | от 0.5 - 7 |

В нашем случае 2 500 000 руб./мес. \*11= 27 500 000 руб.,/60 =458 333 $ и 458 333 пользователей.

* Таблица прибыли минимум/ максимум (руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Месяц | Сумма |
| 1. | Январь | 0 |
| 2 | Февраль | 0 |
| 3 | Март | 0 |
| 4 | Апрель | 0 |
| 5 | Май | 0 |
| 6 | Июнь | 0 |
| 7 | Июль | 2 291 665 / 32 083 310 |
| 8 | Август | 2 291 665 / 32 083 310 |
| 9 | Сентябрь | 2 291 665 / 32 083 310 |
| 10 | Октябрь | 2 291 665 / 32 083 310 |
| 11 | Ноябрь | 2 291 665 / 32 083 310 |
| 12 | Декабрь | 2 291 665 / 32 083 310 |
|  | ИТОГО | 13 749 990 / 192 499 860 |

Чистая прибыль и убытки проекта:

* Таблица минимум / максимум (руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Месяц | Сумма |
| 1. | Январь (пример) | - 5 810 000 |
| 2 | Февраль | - 3 730 000 |
| 3 | Март | - 3 730 000 |
| 4 | Апрель | - 3 730 000 |
| 5 | Май | - 3 730 000 |
| 6 | Июнь | - 3 730 000 |
| 7 | Июль | - 1 438 335 / 28 353 310 |
| 8 | Август | - 1 438 335 / 28 353 310 |
| 9 | Сентябрь | - 1 438 335 / 28 353 310 |
| 10 | Октябрь | - 1 438 335 / 28 353 310 |
| 11 | Ноябрь | - 1 438 335 / 28 353 310 |
| 12 | Декабрь | - 1 438 335 / 28 353 310 |
|  | ИТОГО | - 33 090 010 / 170 119 860 |

Резюмируя выше изложенное, наш продукт высоко рентабельный. Доходы прямо пропорциональны затратам и зависят от той модели позиционирования в рекламе, которую мы выберем.

**3. Этапы проекта**

# Общую методологию развития интернет проекта можно условно разбить на следующие этапы: подготовительный, стратегический, рекламный, аналитический.

# Этап № 1 Подготовительный этап

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Подготовительный этап** | **Серверная часть** | - Доработка нового необходимого функционала  - Исправления существующих ошибок  - Нагрузочное тестирование |
| **Клиентская часть Андройд** | - Доработка нового необходимого функционала  - Исправления существующих ошибок  - Нагрузочное тестирование |
| **Клиентская часть iOS** | - Доработка нового необходимого функционала  - Исправления существующих ошибок  - Нагрузочное тестирование |
| **Прочие мероприятия** | - Хозяйственные задачи  - Рекрутинг  - Договорная работа с контрагентами  - Подготовка рекламного материала  - Юридическая подготовка |

# Этап № 2 Стратегия присутствия в Интернете

На этой стадии мы попробовали правильно поставить задачи и оценить потенциал нашего приложения в Интернете.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Этап 2** | **Анализ целевой аудитории:** | География: Россия, США, Европа, Индия, города - миллионники  • Устройства: iOS, Android  • Возраст: 18 –55 лет  • Пол: не важен |
| **Анализ рынка и конкурентной среды:** | Viber, WhatsApp, Badoo, Tinder, Telegram, Mamba, VK |
| **Варианты позиционирования и возможности развития:** | Мессенджер – социальная сеть, который собрал в себе все самые востребованные функции из популярных приложений. Из Viber функции мессенджера, из Badoo функции знакомств и варианты монетизации, из Telegram безопасность переписки, из VK функционал ведения своей группы. Есть уникальная платная модель привлечения пользователей и заработка в системе.  Путем комплексной маркетинговой и рекламной стратегии продвижения приложения, убедить пользователей не использовать 4 – 5 идентичных приложений, а установить и пользоваться UAround. |
| **План комплексной рекламной кампании:** | Анализ и выбор наиболее эффективных каналов продвижения. Ведение групп в VK, OK, FB, Tw, Inst. Составление списка поисковых запросов для контекстных рекламных кампаний. Проведения контекстных рекламных кампаний. Продвижение в App Store и Google Play. Продвижение нашего канала в Youtube. Продвижение сайта (SEO). Поиск тематических площадок (медийная РК, PR-статьи), расчёт объёма охваченной аудитории, расчёт затрат. Анализ и расчёт эффективного использования маркетинга в социальных медиа |

# Этап № 3 Интернет-реклама

# На данный момент размещение рекламы в Интернете является одним из наиболее эффективных видов рекламы, поскольку позволяет добиться при относительно небольших рекламных бюджетах охвата очень широкой аудитории.

Наибольший эффект от размещения рекламы в Интернете достигается, если оно является частью общей стратегии продвижения компании или бренда с помощью инструментов интернет-маркетинга.

Основными видами интернет-рекламы которыми мы хотим воспользоваться являются:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Каналы продвижени:** | **Подробности** | **Предполагаемый Эффект** |
| Поисковая оптимизация сайта (SEO) | Продвижение сайта uaround.ru по неограниченному кол-ву запросов в тематике. | Охват максимально возможной целевой аудитории, низкая стоимость привлеченного клиента, стабильный результат. |
| Контекстная реклама | Контекстная реклама – это интернет-реклама, которая показывается:  в поисковой системе в зависимости от поискового запроса пользователя; на страницах веб-сайтов в зависимости от их тематики. | Богатые возможности точного нацеливания на целевую аудиторию; четкое соотношение затраты/результат; оперативность; |
| Маркетинг в социальных медиа [( vkontakte.ru](http://vkontakte.ru/) odnoklassniki.ru my.mail.ru moikrug.ru facebook.com /twitter.com instagram.com) | (Создание, ведение, раскрутка группы). Дизайн + вики разметка группы. | Увеличение узнаваемости сайта/бренда, увеличение переходов на сайт и продаж |
| Видео-реклама  youtube.ru | Дизайн канала Youtube, постинг видеоотчетов. Создание своих видео роликов. Платная реклама на сайте | Хороший контент - большое количество просмотров, комментариев. |
| Баннерная реклама | Поиск нужных рекламных площадок под нужные акции. Графические баннеры в RTB | Прямые посетители на сайт. Реклама на нужных площадках даст значительный эффект продаж с минимальной отдачей. Много показов - увеличение узнаваемости. |
| Скрытая реклама на форумах | Создание обсуждений на посещаемых форумах о новом сайте с помощью агентов, развитие обсуждений | Большее доверие к информации размещенной таким образом. |
| Обзоры у тысячников блогосферы | Обзоры у популярных блоггеров дают возможность прорекламироваться там, где обычно нет доступа к целевой аудитории. Люди доверяют популярным блоггерам, что дает возможность лучше продавать товар. | Просмотр целевой аудиторией каждой записи. |
| Создание и ведение блогов на платформах livejournal.ru liveinternet.ru mail.ru blogspot.ru ya.ru | Общее количество показов от 100 000 | Создание блогов, освещение деятельности главного сайта и акций, комментирование, кросспостинг. |
| Разработка вирусных акций | Разработка вирусных концепций | Аудитория будет сама распространять информацию |
| Продвижение приложений в App Store и Google Play | * Отзывы по ключевым словам * Описание с ключевыми словами * Перевод описания на основные языки * Не мотивированное скачивание (баненная реклама) * Контекстная реклама | Поднятие в поисковой выдачи, топ места в категориях. Большое доверие к приложением в топ категорий. Прямые установки |
| Контекстная реклама в социальных сетях | Реклама в VK, OK, FB, Inst | Множество показов, узнавание бренда. Платим только за переходы. Просмотр целевой аудиторией |
| Рекламные рассылки материалов о приложении | - рассылки пользователям Viber  - sms рассылки  - e mail рассылки | Целевая аудитория, таркетинг. Узнавание бренда |
| Статетейное продвижение сайта и приложения | Написание статей о нашем приложении в обзоры мобильных приложений. Не ограничиваясь только российскими площадками. | Вечная ссылочная масса, привлечение осознанных пользователей, информирование о нововведениях. |
|  |  |  |

**Этап № 4 Анализ продукта и рекламной компании**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Этап анализа** | **Сайт** | - Контроль посещений,  - Анализ поведенческих факторов,  - Конверсии,  - Выявление проблем и причин отказов,  - Тестирование юзабилити,  - Внесение и тестирование изменений. |
| **App Store** | - Статистика уровня поисковой выдачи в категории  - Статистика скачиваний  - География скачиваний  - Статистика переходов в магазин  - Конверсии  - Выявление проблем и причин отказов,  - Тестирование юзабилити,  - Внесение и тестирование изменений. |
| **Play Market** | - Статистика уровня поисковой выдачи в категории  - Статистика скачиваний  - География скачиваний  - Статистика переходов в магазин  - Конверсии  - Выявление проблем и причин отказов,  - Тестирование юзабилити,  - Внесение и тестирование изменений |
|  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Этап | Описание | Период | Статус |
| 1. | Покупка оборудования (частичная) | Сервера и комплектующие | 01.10.2016-01.11.2017 | Пройден |
| 2. | Выпуск приложений в магазины App Store и Google Market | 1. UAround Dating 2. UAround Messenger 3. UAround Dating   WEB | 01.10.2016- н/в  02.02.2017 – н/в  01.09.2017 – н/в | Пройден |
| 3. | Доработка клиентской части (iOS, Андройд) | По списку задач | 01.12.2017-01.02.2018 | Не пройден |
| 4. | Доработка WEB версии | По списку задач | 01.12.2017-01.02.2018 | Не пройден |
| 5. | Доработка серверной части | По списку задач | 01.12.2017-01.02.2018 | Не пройден |
| 6 | Административные задачи | По списку задач | 01.12.2017-01.02.2018 | Не пройден |
| 7. | Поиск и Аренда офиса | Аренда офиса для сотрудников | 01.12.2017-01.02.2018 | Не пройден |
| 8. | Утверждение рекламной модели и плана | Расчеты исходя из суммы привлеченных средств | 01.12.2017-01.02.2018 | Не пройден |

Выполненные и запланированные этапы реализации проекта.

1. **Дополнительные материалы**

**Сайт**

<http://uaround.ru>

**Ссылки на скачивание приложений:**

iOS

UAround Dating

<https://itunes.apple.com/us/app/uaround-dating/id1102080743?mt=8>

UAround Messenger

<https://itunes.apple.com/us/app/uaround-messenger/id1186130241?mt=8>

Android

UAround Dating

<https://play.google.com/store/apps/details?id=by.wimix.uaround>

UAround Messenger

<https://play.google.com/store/apps/details?id=by.wimix.uaround.messenger>

WEB

<https://web.app.uaround.ru>

**Мы в СМИ:**

[**Надоел Viber и WhatsApp, добро пожаловать в мессенджер UAround**](http://www.topobzor.com/uaround/.html)

[Обзор приложения UAround на Android и iOS](http://www.mforum.ru/t4/forum/92zd4m)

<http://avtor.tululu.org/product/48659>

Обзор приложения UAround на Android и iOS: Новый Российский мессенджер – социальная сеть  
Источник: <http://www.procontent.ru/news/30413.html>

**Мы в YouTube**

Мессенджер -- социальная сеть UAround

<https://www.youtube.com/watch?v=Z1ZIjM3Xo4s&t=36s>

UAround messenger

<https://www.youtube.com/watch?v=TTHvBaDAS9Y>

Обзор мобильного приложения UAround

<https://www.youtube.com/watch?v=t53izsueGpE&t=80s>

Как зарабатывать в мессенджере UAround

<https://www.youtube.com/watch?v=MkpBS0i26Sk>

Будем рады ответить на дополнительные вопросы. Надеемся на долгосрочное сотрудничество.