

**Предприятие:** ИП Плюхин Д. А.

**Адрес:** ул. Ломоносова, г. Санкт-Петербург

**Телефон:** 89748938687 **E-mail:** vnikuda@bibas.tv

**Директор** Плюхин Д. А.

## **БИЗНЕС-ПЛАН**

№ экз. \_1\_

**Краткое название проекта:** стриминговый сервис «БибасТВ»

**Полное название проекта:** организация стриминговой платформы

**Дата начала проекта:** январь 2018 г.

**Продолжительность проекта:** 1 год

**Разработчики:** Плюхин Д. А., Галеев Д.Р.,  
Останина А. А., Догаева П.Д., Раннев Г.К.,  
Слесарев Г. А.

**Для представления:** в Федеральную  
службу по труду и занятости по г.  
Санкт-Петербург

**2017 г.**

# Оглавление

<b>Оглавление</b>	<b>2</b>
<b>Бизнес-предложение</b>	<b>3</b>
Резюме	4
Описание предприятия, его окружения	4
Описание продукта	5
Анализ рынка, маркетинг и продажи	7
Характеристика рынка	7
План маркетинга	8
План сбыта	9
Финансовый план	12
План прибылей и убытков	13
Прогнозный баланс	15
Организационный план	15
Организационная структура управления	15
Сведения о ключевых менеджерах и владельцах компании	17
Формирование кадрового обеспечения	18
Кадровая политика и развитие персонала	20
Фонд оплаты труда персонала	22
Календарный план работы по реализации проекта	22

# Бизнес-предложение

**Предприятие:** ИП Плюхин Д. А.

**Адрес и место реализации проекта:** ул. Ломоносова, г. Санкт-Петербург

**Телефон:** +7911488228    **E-mail:** vnikuda@bibas.tv

**Руководитель предприятия:** Плюхин Дмитрий Алексеевич

**Цель проекта:** организация стриминговой платформы для предоставления качественного контента

**Общая стоимость проекта:** 5 млн руб.

**Необходимые финансовые ресурсы:** получение бюджетного субсидирования в сумме 2 млн руб. по программе «Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработку и внедрение инновационной продукции» через Федеральную службу по труду и занятости населения

**Срок окупаемости проекта:** 1 год

**Ожидаемая среднегодовая прибыль:** 5 млн руб.

## **1. Резюме**

Развитие малого бизнеса в России остается приоритетным в экономической политике государства. Идея бизнес-плана – организация стриминговой платформы для предоставления качественного контента.

Цель предпринимательского проекта:

- обеспечить пользователей сети Интернет доступом к качественному контенту;
- поддержать отечественного производителя;
- формирует условия для здоровой конкуренции.

В перспективе, по мере увеличения аудитории платформы, планируется расширение на рынки за пределами СНГ, и создать дополнительные рабочие места на территории России.

Расположение серверов стриминговой платформы на территории России, что будет способствовать поддержке отечественного рынка облачных технологий.

Для разработки и поддержки платформы требуется начальный капитал – 5 млн руб. Из них на разработку будет израсходовано 1 млн. 300 тыс. руб. На привлечение аудитории 1 млн. 200 тыс. руб. Помимо этого нужны средства для аренды серверов на начальном этапе развития в размере 2 млн. 500 тыс. руб. Будут задействованы собственные средства в размере 3 млн. руб. и привлеченные средства в размере 2 млн. руб. за счет бюджетного финансирования. За счет, получаемой прибыли, затраты окупятся в течение первого года работы.

## **2. Описание предприятия, его окружения**

Оптимально выбранная организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.

Это позволит:

- упростить порядок создания и регистрации предприятия
- упростить бухгалтерскую отчетность, налогообложение
- сократить налогооблагаемую базу

Всё это в конечном счете приведет к сокращению цены и увеличению доступности конечного продукта для потребителя, что играет немаловажную роль для успеха компании. С другой стороны, в случае банкротства существует возможность попасть в трудное положение, так как предприниматель будет обязан выплачивать долги за счёт нескольких видов имущества (в том числе и

личного) - вероятность такого исхода, естественно, существует, но согласно результатам анализа рынка вряд ли осуществится на самом деле.

В качестве системы налогообложения выбрана УСН с доходами в качестве объекта налогообложения, поскольку данная система имеет наибольшую простоту для бизнеса, находящегося на начальном этапе своего развития.

Планируется организовать стриминговую платформу в сети Интернет по адресу bibas.tv. Аренда серверов будет осуществляться у компании eserver.ru. Разработка будет вестись в коворкинговом центре Университета ИТМО.

Выбранная форма собственности – коллективная, каждый член команды будет являться сособственником факторов производства и производимой продукции.

Суммарная постоянная аудитория стриминговых платформ в СНГ составляет порядка 5 млн. человек. Большинство аудитории недовольны качеством проводимых трансляций, как в плане качества самой трансляции, так и в плане качества контента. Наша платформа будет ориентирована на контент-мейкеров, представляющих наиболее качественный контент.

### **3. Описание продукта**

- Наш продукт - это стриминговая платформа, познавательный и развлекательный стриминговый сервис. Наша стриминговая платформа- это единая площадка, где люди со всей России будут делиться качественным и эксклюзивным контентом в режиме реального времени. Это очередной шаг в эволюции потоковой передачи.
- Сервисом bibas.tv можно будет пользоваться с устройств на базе iOS и Android, а также в веб-браузере. Он обеспечивает высокую точность, качество и отсутствие потерь. Наша платформа обеспечивает потоковую передачу с битовой скоростью, в четыре раза превосходящей скорость конкурентных сервисов. В дополнении, наш продукт поддерживает сразу несколько видеоформатов.
- Мы обеспечиваем не только высокое качество нашего продукта, но и его надежность, масштабируемость и стабильность его работы.
- Мы гарантируем поддержку пользователей нашего сервиса по стримингу. Сразу после запуска платформы в наших планах собирать статистические данные и на их основаниях проводить оптимизацию платформы.
- В данный момент мы находимся на стадии тестирования нашей платформы.

Требования по сертификации производства включают только цифровой SSL сертификат. По Российскому законодательству лицензированию видеохостинги, в частности, платформы для трансляций, не подлежат. Для широкого и свободного распространения контента можно получить публичную лицензию

Creative Commons.

Службы видеотрансляций используют технологию потокового вещания. Потоковое вещание требует исходный носитель — камеру, аудиоинтерфейс, программное обеспечение для захвата изображения с экрана, кодер для оцифровывания содержания и высокоскоростное подключение к сети Интернет. Так как смартфон и планшетный компьютер обычно объединяют в себе большую часть требуемых функции, для начала трансляции с этих устройств требуется только установленное приложение видеостримингового сервиса.

Все потоковые технологии используют сжатие, чтобы уменьшить размер аудио и видео файлов, так что они могут быть извлечены и проиграны удаленными зрителями в режиме реального времени. Сжатие применяется как для видео (кодеки H.264, MPEG-4, VP6 и VP8, Windows Media Video (WMV), и MPEG-1/2), так и для звука (аудиокодеки AAC, Vorbis, WMA и MP3).

Потоковое мультимедиа использует разнообразные протоколы для передачи данных, которые влияют на нагрузку сервера, т.е. на хранение информации. Самые распространенные: UDP, TCP, Unicast, Multicast, RTSP, RTP, RTCP и др.

Основная информация о продукции конкурентов на российском рынке:

- Twitch.tv — ведущий сайт потокового видео, где основная тема вещания — игровое видео и прямая трансляция киберспортивных турниров. Twitch доступен через браузер на любом устройстве, включая официальные приложения для iOS и Android.
- YouTube. Основной тематикой прямых трансляций YouTube также являются игровое видео. Главными преимуществами сайта являются более удобный и дружелюбный интерфейс, скорость загрузки видео, возможность хранения записи трансляции на хостинге, а также уже имеющаяся аудитория YouTube.
- Livestream - служба потокового видеовещания, не такая популярная в России, как первые две. Сервис не ограничивает пользователей в темах вещания, как Twitch и имеет очень широкое применение. В список пользователей сервиса входят Spotify, Gannett, Всемирный экономический форум, Tesla, SpaceX, НБА, RISD, Clinton Global Initiative, а также более 200 американских телевизионных каналов.

Сильные стороны товара		Слабые стороны товара	
Преимущества товара	Причины преимущества	Недостатки товара	Методы их преодоления
1. Ожидаемая начальная аудитория 2. Многоплановая поддержка стримеров 3. Привлекательность относительно конкурентов для стримеров 4. “Новинка” 5. Использование современных тенденций 6. Защита от “ботов”	1. Отсутствие конкурентов в СНГ 2. Знание рынка изнутри 3. Новая область рынка 4. Возможность перенимать опыт конкурентов	1. Малое количество пользователей на первых этапах 2. Возможная неустойчивость 3. Отсутствие рекламодателей в СНГ 4. Развитость конкурентов	1. Привлечение популярных стримеров 2. Мониторинг устойчивости серверов 3. Работа над уникальностью и преимуществами

#### 4. Анализ рынка, маркетинг и продажи

##### 4.1. Характеристика рынка

Отрасль, занимающаяся предоставлением площадок для организации

потокового вещания демонстрирует стремительный рост. Например, количество у лидера рынка в 2012 году было порядка 20 млн. уникальных пользователей в месяц, а в 2015 количество таких пользователей было на уровне 220 млн.

Наиболее перспективным и быстроразвивающимся сегментом рынка является стримминг игр и развлекательного контента, что позволяет рассматривать это направление как оптимальное для открытия бизнеса.

**Конкуренты:**

Лидером рынка в мире является стриминговый сервис Twitch.tv. На нем присутствуют все наиболее популярные стримеры в мире. В 2014 году был выкуплен американской компанией Amazon за 970\$ млн. В следствии этого имеет большие возможности по развитию. Часто имеет проблемы с качеством трансляций с технической точки зрения. Помимо этого имеет довольно жесткую политику в отношении лицензий на сторонний контент и правила трансляций. Так же обладает не самыми выгодными условиями контрактов у стримеров и сложностями оформления самих контрактов. Сейчас проводится некоторая реформа условий подписок на канал, и возможности их поддержки, но на данный момент уже присутствуют 5\$, 10\$, 25\$ подписки и возможность поддержки каналов за счет локальной валюты.

Наиболее популярным русскоязычным сервисом является GoodGame. На этой платформе присутствуют только русскоязычные стримеры. Имеет довольно хорошее качество трансляций, но не всегда стабильно работает сам сайт сервиса. Обладает аналогичными возможностями как и Twitch.tv.

Персонализированные подписки на каналы стоят 79р в месяц, но так же есть подписка на все каналы сразу за 229р. Не имеет собственной валюты, но можно поддерживать каналы рублями.

Помимо этого существуют другие стриминговые площадки такие как YouTube, Livestream, Hitbox.tv, Reka2.tv, Periscope. Эти сервисы не рассматриваются как конкуренты, так все имеют не самую большую аудиторию рынка, на который собирается выйти наш продукт.

#### **4.2. План маркетинга**

Для достижения необходимого количества зрителей и производителей контента на начальных этапах будут использованы следующие перечисленные ниже средства.



- Акция первый месяц использования - бесплатно. Данное предложение действует как для зрителей, так и для контентмейкеров)
- Реклама платформы среди зрителей видео-блогов. Акция рассчитана в основном для привлечения зрителей, так как целевая аудитория видео-блоггеров и стримеров часто пересекается.
- Таргетированное приглашение стримеров для проведения трансляций. Данное решение будет способствовать привлечению всех групп пользователей сервиса.
- Приобретение контекстной рекламы среди целевой аудитории в социальных сетях и поисковых системах.
- Приобретение рекламы в приложениях, популярных среди целевой аудитории. Данные приложения будут выявляться по результатам опросов пользователей.
- Для улучшения позиций сайта в поисковой выборке необходимо проведение поисковой оптимизации. Это так же позволит увеличить число новых пользователей.
- Проведение турниров по многопользовательским играм. Предоставление скидки организаторам турнира позволит привлечь дополнительное число зрителей, многие из которых могут стать постоянными пользователями платформы.

#### **4.3. План сбыта**

Поскольку среднестатистический целевой пользователь разрабатываемой платформы не будет способен сразу заплатить большую цену за предоставляемую услугу, планируется, во-первых, предоставление контента “по подписке”, то есть будет введена ежемесячная оплата за подписку на конкретный “канал”, причем часть средств будет переводится производителю (от 30 до 60%), во-вторых, её величина в конечном счете определится соответствующими показателями конкурентов, а также величиной постоянных и переменных издержек. Соответственно, объем предоставленного контента не будет оказывать влияния на цену, однако её будет в некоторой степени определять популярность источника (в пределах 30-50% от средней цены).

На начальном этапе планируется получение минимальной пиковой ежемесячной

прибыли в размере 1.4 млн рублей. В расчете на 10 000 аудиторию на отдельного пользователя придется 140 рублей, соответственно, минимальная (пороговая) цена на одну подписку на отдельный канал (в среднем) будет колебаться в районе 200 рублей (с учетом того, что часть из них будет переведена создателю информационного ресурса).

В будущем планируется корректировка политики ценообразования как в сторону увеличения стоимости подписок (в связи с ростом аудитории и ростом потребляемого контента), так и в сторону их уменьшения (в противоположном случае). Также рассматривается вариант предоставления производителям контента большей доли прибыли, чем рассчитывается изначально.

Сбытовая логистика в разрабатываемой системе не будет отличаться большой оригинальностью : планируется создание веб-приложения с авторизацией пользователей и дальнейшим выходом на популярные мобильные платформы. Соответственно, издержки на транспортировку контента минимальны и ложатся в основном на плечи самих пользователей (за исключением поддержки и администрирования портала). В общем же виде схема реализации продукта будет представлять собой обеспечение доступа пользователей к требуемому им контенту.

Оплата будет производиться посредством всевозможных интернет-сервисов, обеспечивающих финансовые операции (Qiwi, PayPal, Яндекс Деньги и так далее). Также планируется введение возможности оплаты с банковской карты в онлайн-режиме, а при популярности данной услуги – подключение возможности автоплатежа в популярных банках. Рассматривается возможность выхода на терминалы оплаты, сотрудничества с всевозможными интернет-магазинами (по партнерской программе), с площадками, обеспечивающими привлечение аудитории за счет накопления бонусов с покупок (Много.ру и так далее). В перспективе не исключается сотрудничество с корпорациями в рамках наиболее популярных бонусных программ (Сбербанк Спасибо, Евросеть Кукуруза и так далее).

Политика скидок будет введена только с распространением системы (как минимум на 100 000 пользователей) и в первичном варианте станет представлять собой скидки (от 5 до 25%) на контент, который соответствует тематике интересов пользователя ( уровень соответствия описывается сильной положительной связью с размером скидки). Также планируется поощрение

наиболее активных пользователей – введение оплаты за отзывы (в зависимости от размера рецензии оплата будет составлять от 10 до 150% стоимости подписки на данный канал), введение VIP – аккаунтов (с которых будет предоставляться доступ ко всему контенту внутри сервиса), введение дополнительных скидок за приглашенных пользователей, а также за распространение рекламы в социальных сетях (будут рассматриваться и другие виды активности пользователей). Более значительное распространение сервиса (на 500 000 человек) будет сопровождаться введением ежемесячных конкурсов с розыгрышем сертификатов и ценных призов, целью которых является вовлечение пользователей в улучшение сервиса и привлечение новых клиентов. По приобретении подписки пользователю будет предоставлена возможность отказа с полным возвратом средств в течение некоторого времени (которое будет варьироваться в зависимости от статуса клиента и его количества подписок и составит от 1 до 14 дней) – в данном случае обязательным будет условие, что клиент не пребывал на канале, просматривая видео, больше фиксированного времени (которое также будет варьироваться от 15 минут до 2 часов).

Количество стримов, проводимых разработчиками контента на сервисе, будет регулироваться сразу несколькими способами, что позволит обеспечить достаточное количество конечного продукта, которое сможет удовлетворить потребителей – на начальном этапе это количество будет оценено при анализе деятельности конкурентов, в дальнейшем появится возможность использования также и результатов собственной деятельности, путем их статистического анализа. Итак, на начальном этапе выделяются следующие методы контроля объема продуктов :

- регулирование доли прибыли, уступаемой создателям контента
- активное применение рекламы, касающейся привлечения новых разработчиков контента (в том числе и наружной при малой эффективности иных видов)
- проведение конкурсов для создателей контента (с использованием призового фонда)

### **Прогноз продаж продукции на 2018 год**

№	Наименовани е	Период												
		янв.18	фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	2018
Наиболее вероятный прогноз														
1	Объем продаж (подписки)	100	200	400	400	1000	2000	5000	6000	7000	10000	12000	13000	13000
2	Средняя цена за единицу	250												
3	Выручка от продаж	25,00	50,00	100,00	100,00	250,00	500,00	1 250,00	1 500,00	1 750,00	2 500,00	3 000,00	3 250,00	14 275,00
Пессимистический прогноз														
4	Объем продаж (подписки)	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000	1100	1200	1200
5	Средняя цена за единицу	250												
6	Выручка от продаж	25,00	50,00	75,00	100,00	125,00	150,00	175,00	200,00	225,00	250,00	275,00	300,00	1 950,00
Оптимистический прогноз														
7	Объем продаж (подписки)	100	200	400	500	1000	3000	7000	10000	15000	18000	20000	25000	25000
8	Средняя цена за единицу	250												
9	Выручка от продаж	25,00	50,00	100,00	125,00	250,00	750,00	1 750,00	2 500,00	3 750,00	4 500,00	5 000,00	6 250,00	25 050,00

## 5. Финансовый план

### 5.1. План прибылей и убытков

№	Наименование	Период												
		янв.18	фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	2018
1	<b>Выручка от продаж (без НДС и акцизов)</b>	25,00	50,00	100,00	100,00	250,00	500,00	1 250,00	1 500,00	1 750,00	2 500,00	3 000,00	3 250,00	14 275,00
2	Прямые материальные затраты (без НДС)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	З.п. производственного персонала (вкл. ЕСН)	100,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2 300,00
4	<b>Валовая прибыль</b>	-75,00	-150,00	-100,00	-100,00	50,00	300,00	1 050,00	1 300,00	1 550,00	2 300,00	2 800,00	3 050,00	11 975,00
5	Постоянные расходы (без НДС)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	120,00
6	Постоянные расходы на зп АУП (вкл. ЕСН)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1 200,00
7	Амортизационные отчисления	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2 400,00
8	<b>Операционная прибыль/убыток</b>	-385,00	-460,00	-410,00	-410,00	-260,00	-10,00	740,00	990,00	1 240,00	1 990,00	2 490,00	2 740,00	8 255,00
9	Проценты по кредитам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Прочие расходы	115,00	112,00	124,00	124,00	160,00	220,00	400,00	460,00	520,00	700,00	820,00	880,00	4 635,00
11	Налог на имущество	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Налог на доход	1,50	3,00	6,00	6,00	15,00	30,00	75,00	90,00	105,00	150,00	180,00	195,00	856,50
13	<b>Прибыль до налогообложения</b>	-501,50	-575,00	-540,00	-540,00	-435,00	-260,00	265,00	440,00	615,00	1 140,00	1 490,00	1 665,00	2 763,50
14	Налог на прибыль	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	<b>Чистая прибыль</b>	-501,50	-575,00	-540,00	-540,00	-435,00	-260,00	265,00	440,00	615,00	1 140,00	1 490,00	1 665,00	2 763,50

Постепенный рост выручки обусловлен возрастанием численности аудитории, связанным с маркетинговой кампанией, которая будет проводиться в течение первого года существования сервиса (в качестве основы для расчета взяты объемы продаж, соответствующие наиболее вероятному сценарию). Всего за первый год на маркетинг планируется выделить 1 млн 200 тыс рублей.

Месяц	январ.18	фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	2018
Число пользователей	100	200	400	400	1000	2000	5000	6000	7000	10000	12000	13000	15000

Прямые материальные затраты отсутствуют, поскольку производимый контент не требует использования каких-либо материалов, непосредственно включаемых в состав продукта.

Суммарная зарплата для производственного персонала остается постоянной в течение первого года работы предприятия, поскольку расширение сервиса не потребует значительного увеличения количества людей, который будут его обслуживать: поддерживать работоспособность и следить за выполнением правил платформы. Главным образом необходимо будет набрать команду программистов, помогающих улучшению сервиса — исправлению существующих ошибок и внедрению новых возможностей.

Постоянные расходы в основном состоят из затрат на аренду (на начальном этапе), закупку и обслуживание серверов (на более поздних этапах), на аренду помещений, на закупку необходимого технического и программного обеспечения. До достижения отметки в 100 000 пользователей планируется использование серверов, взятых в аренду.

Соответственно амортизационные отчисления являются источником финансирования расходов на замену (восстановление, воспроизводство) изнашивающегося имущества, они присутствуют в плане, поскольку впоследствии потребуются модернизация оборудования и замена старого имущества предприятия для поддержания эффективности его использования в производственном цикле.

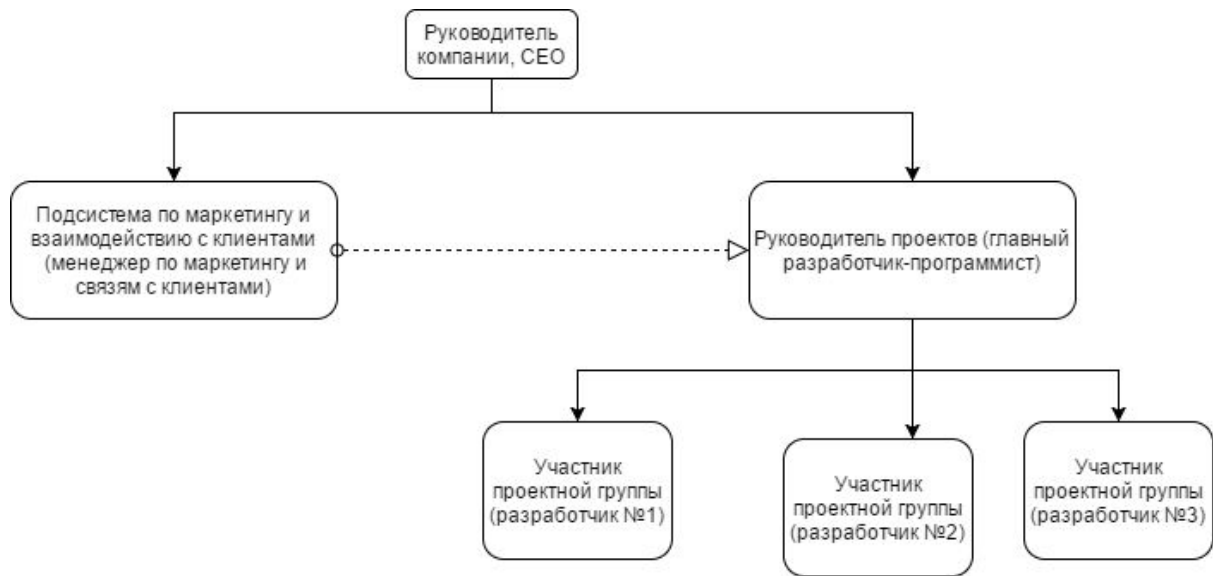
## 5.2. Прогнозный баланс

Активы	Тыс. руб.	Пассивы	Тыс. руб.
Средства на счете	2 763,50	Счета к оплате	0
Дебиторская задолженность	0	Задолженности по выплатам (налоги, з/п и др.)	0
Запасы	0	Краткосрочные (долгосрочные) кредиты	0
Итого текущих активов (оборотных средств)	2 763,50	Сумма текущих пассивов (краткосрочных обязательств)	0
Основные средства	0	Акционерный капитал	0
Другие активы (нематериальные)	0	Нераспределенная прибыль	2 763,50
Прочие активы и авансы	0	Суммарный собственный капитал	0

## 6. Организационный план

### 6.1. Организационная структура управления

Наиболее предпочтительный тип организационной структуры управления — адаптивный тип, постепенно переходящий в иерархический (бюрократический) с ростом компании. Для отображения линейных и функциональных связей будет удобно использовать линейно-функциональный тип ОСУ. Пример ОСУ на момент основания компании можно видеть на диаграмме (см. ниже).





## **6.2. Сведения о ключевых сотрудниках**

**Руководитель компании** - Плюхин Д. А., Университет ИТМО, 2 курс, специальность “Программная инженерия”. Проявил такие качества как умение работать в команде, нацеленность на результат, готовность брать на себя ответственность, оперативность. Обладая знаниями в разработке ПО, управлении персоналом и маркетинге является сотрудником с наиболее широкой специализацией.

**Менеджер по маркетингу** - Останина А. А., Университет ИТМО, специальность “Программная инженерия”. Имеет опыт работы в данной сфере: в течение 2-х лет занимала схожую должность в другой компании, а также имеет сертификат о повышении квалификации.

**Руководитель проектов** - Галеев Д.Р., Университет ИТМО, специальность “Программная инженерия”. Обладает хорошими навыками разработки ПО, хорошо знаком с предметной областью, знаком с методологиями организации процесса разработки. Имеет релевантный опыт.

**Разработчик** - Раннев Г.К., Университет ИТМО, специальность “Программная инженерия”. Обладает навыками разработки ПО и технической поддержки, имеет релевантный опыт.

**Разработчик** - Слесарев Г. А., Университет ИТМО, специальность “Программная инженерия”. Обладает навыками разработки ПО и технической поддержки, имеет релевантный опыт.

**Разработчик** - Догаева П.Д., Университет ИТМО, специальность “Программная инженерия”. Обладает навыками разработки ПО, имеет релевантный опыт.

### **6.3. Формирование кадрового обеспечения**

**1. Должности:** руководитель компании, менеджер по маркетингу, руководитель проекта, разработчик

**2. Основные обязанности:**

**а. Руководитель компании**

- i. Организует работу и эффективное взаимодействие производственных единиц и структурных подразделений компании.
- ii. Участвует в разработке стратегии развития компании.
- iii. Проводит оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании и подразделений.
- iv. Работает над совершенствованием системы мотивации (вознаграждения) работников фирмы и отвечает за ее реализацию.
- v. Отвечает за соблюдение трудовой дисциплины, выполнение приказов и распоряжений.
- vi. Отвечает за правильную организацию делопроизводства в фирме, юридическую и экономическую проработку договоров, контрактов, соглашений и пр.
- vii. Составляет оперативные планы (месячные и декадные) компании.
- viii. Контролирует деятельность подразделений по выполнению утвержденных планов.
- ix. Выявляет и устраняет недостатки в работе компании.

**б. Менеджер по маркетингу**

- i. Принимает меры по своевременному заключению хозяйственных и финансовых договоров, обеспечивает выполнение договорных обязательств.
- ii. Непосредственно при отсутствии генерального директора или по его поручению ведет переговоры с заказчиками, потенциальными партнерами и другими организациями.
- iii. Внедрению маркетинговых инструментов для производимых организацией товаров и услуг, согласно поставленным целям.
- iv. Разработке комплекса маркетинговых мероприятий, с учетом анализа потребительского спроса, конкурирующих предложений и прогноза приоритетного сегмента рынка.
- v. Созданию ассортимента и продвижению нового продукта, торговой марки, бренда.
- vi. Формированию ценовой политики организации, методом ценообразования, предусмотренного высшим руководством компании.

**в. Руководитель проекта**

- i. Разработка ПО
- ii. Управление проектами
- iii. Руководит разработкой мер по ресурсосбережению и комплексному использованию материальных ресурсов, совершенствованию нормирования расхода сырья, материалов, оборотных средств и запасов материальных ценностей, улучшению экономических показателей и формированию системы экономических индикаторов работы компании,

повышению эффективности производства, укреплению финансовой дисциплины, предупреждению образования и ликвидации сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, а также перерасхода материальных ресурсов.

- iv. Обеспечивает своевременное составление сметно-финансовых и других документов, расчетов, установленной отчетности о выполнении планов.
- v. Обеспечивает доведение до сведения работников и исполнение ими распоряжений и приказов директора.
- vi. Контролирует соблюдение работниками трудовой и производственной дисциплины, правил и норм охраны труда, требований требований противопожарной безопасности.

#### **d. Разработчик**

- i. Разработка ПО

### **3. Требуемая квалификация и опыт**

#### **a. Руководитель компании**

- i. Среднее общее образование с уклоном в техническую сферу
- ii. Опыт управления коллективом до 50 человек
- iii. Высокая ориентация на результат, умение работать в команде
- iv. Опыт разработки регламентирующих документов в рамках своих компетенций

#### **b. Менеджер по маркетингу**

- i. Среднее общее образование с уклоном в техническую сферу
- ii. Высшее образование по специализации (маркетинг, реклама, связи с общественностью и др.)
- iii. Знание английского языка - не ниже Advanced
- iv. Опыт управления предприятием до 5 человек
- v. Опыт разработки регламентирующих документов в рамках своих компетенций
- vi. Широкомасштабное знание рынка потребителей

#### **c. Руководитель проекта**

- i. Опыт разработки ПО более 6 лет
- ii. Умение руководить
- iii. Опыт управления предприятием до 20 человек
- iv. Высокая ориентация на результат, умение работать в команде
- v. Опыт разработки регламентирующих документов в рамках своих компетенций

#### **d. Разработчик**

- i. Опыт разработки ПО более 3х лет
- ii. Опыт работы в команде

### **4. Уровень и условия вознаграждения**

#### **a. Руководитель компании**

- i. 250 000 - 300 000 руб.

- ii. При результатах свыше установленной нормы (например, продажи продукции свыше расчетного кол-ва на определенный период) предусмотрена надбавка к з/п до 100% от месячной з/п

**в. Менеджер по маркетингу**

- i. 120 000 руб.
- ii. При бурном росте на рынке в нашем сегменте (свыше норм, регламентированных составленными планами на основе анализа) предусматривается надбавка к з/п до 100% от месячной з/п

**с. Руководитель проекта**

- i. 100 000 руб.
- ii. При бурном росте на рынке в нашем сегменте (свыше норм, регламентированных составленными планами на основе анализа) предусматривается надбавка к з/п до 100% от месячной з/п

**д. Разработчик**

- i. 65 000 руб.

## 6.4. Кадровая политика и развитие персонала

Анализ и оценка текущей ситуации по персоналу

№	Наименование функций	ФИО руководителей (специалистов)					
		Плюхин	Галеев	Останина	Догаева	Слесарев	Раннев
1	Разработка ПО	+	+		+	+	+
2	Управление маркетингом	+		+			
3	Техническая поддержка					+	+
4	Управление персоналом	+					
5	Управление производством	+	+	+			

## Анализ и оценка текущей ситуации по персоналу

№	Наименование функций	Оценка уровня квалификации персонала				Способы решения
		ФИО	Высокий	Средний	Низкий	
1	Управление персоналом	Плюхин		+		Найм специалиста
2	Тех. поддержка	Раннев	+			-
3	Тех. поддержка	Слесарев		+		Повышение квалификации
4	Разработка ПО	Плюхин		+		-
5	Разработка ПО	Раннев		+		Повышение квалификации
6	Разработка ПО	Галеев	+			-
7	Разработка ПО	Слесарев		+		Повышение квалификации
8	Разработка ПО	Догаева		+		Повышение квалификации
8	Управление финансами					Найм
9	Управление маркетингом	Останина	+			-
10	Управление маркетингом	Плюхин		+		-
11	Управление производством	Плюхин	+			-
12	Управление производством	Галеев	+			-
13	Управление производством	Останина		+		Повышение квалификации

### 6.5. Фонд оплаты труда персонала

Должность	Количество штатных единиц	Оплата труда, руб	Доплаты за год, руб	ФОТ, руб	
				Год	Месяц
Руководитель компании	1	200000	-	2400000	200000
Менеджер по маркетингу и связям с клиентами	1	50000	-	600000	50000
Главный разработчик-программист	1	80000	-	960000	80000
Разработчик	3	50000	-	1800000	150000
<b>Всего</b>				5760000	480000
<b>Отчисления во внебюджетные фонды ( 30%)</b>				1728000	144000
<b>Итого</b>				7488000	624000

### 6.6. Календарный план работы по реализации проекта

Виды работ	Сроки (месяц, год)		Исполнители	Статус работ на май, 2017г
	Начало	Окончание		
Регистрация деятельности	05.17	05.17	Директор	Последний этап переговоров
Заключение договора аренды	05.17	05.17	Директор	Последний этап переговоров

Приобретение техники	05.17	06.17	Директор	Последний этап переговоров
Заключение договоров с персоналом	06.17	06.17	Менеджер по маркетингу и связям с клиентами	Обсуждение условий
Установка оборудования	06.17	06.17	Главный разработчик-программист	Обсуждение условий
Проведение рекламной кампании и переговоров с заказчиками	06.17	08.17	Менеджер по маркетингу и связям с клиентами	Обсуждение условий
Начало деятельности	08.17	---	Главный разработчик-программист, разработчики	Обсуждение условий