Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Международный центр компетенций - Казанский техникум информационных технологий и связи»

Бизнес-план

Финансовой пирамиды

“Пест-Лабеан”

  Выполнил студент группы: 227 «Веб»

  Пестов Роман

Казань, 2022

**Содержание**

1. Резюме(описание проекта)                                                                                                                     1
2. Виды товаров                                                                                                                                           2
3. Рынки сбыта товаров                                                                                                                              4
4. План маркетинга                                                                                                                                     5
5. План производства                                                                                                                                  6
6. Организационный план                                                                                                                          7
7. Оценка риска и страхование                                                                                                                  8
8. Финансовый план                                                                                                                                    9

**Резюме**

Первые финансовые пирамиды появились в нашей стране в 90-е годы прошлого века. Тогда это было в новинку, многие доверили свои средства Сергею Мавроди и ему подобным деятелям.

В основе современной финансовой пирамиды — сетевой маркетинг (от англ. — multilevel marketing, MLM) и развитие криптовалютного рынка. MLM-команда привлекает деньги вкладчиков, а криптовалюта является инструментом для вывода денег. Все это загоняется под фасад видимости современного высокодоходного бизнеса — например, инвесткомпании, торгующей на бирже, или фонда, инвестирующего в зарубежную недвижимость.

В настоящее время открытие так называемой «Финансовой пирамиды» является очень опасным, но в то же время прибыльным бизнесом. Люди ищут легкий способ заработка, вкладываясь, не думая о последствиях. Увидев огромный процент у многих, будет «Сносить крышу» и приносить нам неплохой доход.

Для данного бизнес-плана срок окупаемости…, а точка безубыточности приходится на…

В результате финансовые показатели проекта будут следующие:

Сумма первоначальных инвестиций — 130 000 рублей;

Ежемесячная прибыль — 2 384 000 рублей;

Срок окупаемости — 2 дня;

Точка безубыточности — 3 дня;

Рентабельность продаж — 47.68%.

**Виды услуг**

Данная «Пирамида» будет работать по-новому, офисов никаких не будет, все будет проходить виртуально.

Будет всего одна услуга:

* Проценты ежемесячно от вклада.

Данный бизнес-план подразумевает открытие “Инвестиционной компании”, которая вкладывает средства в золото, нефть, сверхдоходные акции. Для получения прибыли потребуется очень много рекламы на разных ресурсах.

**Рынки сбыта услуг**

Для данной компании характерны следующие факторы успеха:

* **Сайт — лицо компании. Он должен выглядеть дорого, а работать быстро и без сбоев.**
* **Хорошо продуманная легенда и объяснение механизма работы.**

Помимо этого, для правильного привлечения вкладчиков потребуется много качественной рекламы.

**План маркетинга**

Для успешного роста и масштабирования компании потребуется качественная реклама. Рекламная кампания должна быть ориентирована на целевую аудиторию. За составление качественной рекламной кампании можно обратиться к частному маркетологу или рекламному агентству.

В качестве основных каналов продвижения можно выделить:

* Написание статей
* Реклама от блогеров на Ютубе и.т.д
* Реклама в телеграмм каналах.
* Заполнение собственных соцсетей компании.
* Создания контента по типу «"Пест-Лабеан" — это мошенничество или нет?»

Данные каналы являются наиболее эффективными и популярными в настоящее время.

**План производства**

Для открытия своей инвестиционной компании потребуется:

* Регистрация «ООО»
* Подбор команды.
* Разработать схему движения денег.
* Создание сайта.
* Продвижение.
* Создание собственного токена.
* Подготовка пути отхода.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/продолжительность, нед.** | 1 | 3 | 4 | 6 | 7 | 9 |
| Регистрация «ООО» |  |  |  |  |  |  |
| Подбор команды. |  |  |  |  |  |  |
| Разработать схему движения денег. |  |  |  |  |  |  |
| Создание сайта. |  |  |  |  |  |  |
| Создание собственного токена. |  |  |  |  |  |  |
| Подготовка пути отхода. |  |  |  |  |  |  |
| **Начало**  **работы** |  |  |  |  |  |  |

В результате для открытия инвестиционной компании потребуется около 9 недель. Первым этапом необходимо зарегистрировать «ООО».

Как только все документы будут получены можно приступать к подбору команды.

После разработки схемы движения денег можно приступать к разработке сайта.

**Организационный план**

Для эффективного функционирования Инвестиционной компании потребуется следующий персонал:

* Зазывалы (Лидеры)
* Номинальный организатор
* Юрист
* Высококвалифицированный системный администратор
* Служба безопасности

Зазывалы отвечают за заманивание в проект людей, желающих легко и быстро заработать. Номинальный организатор - лицо компании. Именно он будет вести прямые эфиры, читать лекции на вебинарах, рассказывать о прошлом и будущем проекта. Юрист и системный администратор - Одинаково важны: первый снимает юридические риски, второй отвечает за работу сайта. Служба безопасности - человек, имеющий связи с правоохранительными органами на федеральном уровне. Это значит договариваться с силовиками, решать проблемы «на местах» и постоянно мониторить, нет ли к вашей деятельности интереса со стороны правоохранительных органов.

Фонд оплаты труда, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Зазывалы | 100 000> | 2> | 200 000> |
| Номинальный организатор | 200 000 | 1 | 200 000 |
| Юрист | 150 000 | 1 | 150 000 |
| Системный администратор | 150 000 | 1 | 150 000 |
| Служба безопасности | 400 000 | 1 | 400 000 |
| Итого ФОТ |  |  | 1 100 000> |

**Оценка риска и страхование**

К основным рискам при открытии инвестиционной компании можно отнести:

* Проблемы с законом

Данная проблема связана с тем, что система безопасности будет недостаточно влиятельной. Для снижения данного риска потребуется провести большую работу по поиску такого человека.

**Финансовый план**

Капитальные расходы на открытие инвестиционной компании, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Сайт | 1 | 100 000 | 100 000 |
| Хостинг | 1 | 1 000 | 1 000 |
| Итого: |  |  | 101 000 |

Инвестиции на открытие, руб. Общие капитальные затраты на открытие инвестиционной компании составляют 101 000 рублей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 14 000 |
| Сайт | 100 000 |
| Хостинг | 1 000 |
| Прочее | 15 000 |
| Итого | 130 000 |

Общие инвестиции составляют 130 000 рублей..

Ежемесячные затраты, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 1 100 000 |
| Реклама | 500 000 |
| Хостинг | 1 000 |
| Непредвиденные расходы | 15 000 |
| Итого | 1 616 000 |

Средние ежемесячные затраты составляют 1 616 000 рубля.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. Выручка от реализации | 5 000 000 | 7 000 000 | 6 000 000 | 8 000 000 | 9 000 000 | 9 500 000 | 7 000 000 | 6 700 000 | 6 500 000 | 6 300 000 | 6 000 000 | 5 000 000 |
| 2. Постоянные расходы | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 | 516 000 |
| 2.1. Переменные расходы | 0 | 300 000 | 200 000 | 400 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.2. Фонд оплаты | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 | 1 100 000 |
| 3. Налоги | 1 000 000 | 1 400 000 | 1 200 000 | 1 600 000 | 1 800 000 | 1 900 000 | 1 400 000 | 1 340 000 | 1 300 000 | 1 260 000 | 1 200 000 | 1 000 000 |
| 4. Чистая прибыль | 2 384 000 | 3 684 000 | 2 984 000 | 4 384 000 | 5 584 000 | 5 984 000 | 3 984 000 | 3 744 000 | 3 584 000 | 3 424 000 | 3 184 000 | 2 384 000 |