



# Социальная сеть для предпринимателей

## Состав команды:

Болотникова Елизавета  
Лебедева Анна  
Потехин Даниил  
Калинин Никита  
Никитина Мария



Executive summary

Анализ

Тенденции рынка

CAGR в социальных сетях составит

7,29%

Стремительный рост МСП в России

8,5%

Аналогичных платформ в России практически нет

Целевая аудитория



Инициатива

Общий концепт



Функции

- Сервисы Бизнес платформ
- ВТБ Коннект
- ВТБ соц. сеть
- Образовательный контент

Результаты

25,7 млн NPV

17,1 % IRR

3,86 LTV/CAC

Срок окупаемости

9,3 месяца

Конверсия социальной сети

2,06%



Низкая себестоимость продукта позволяет выйти в окупаемость в быстрые сроки



Социальная сеть привлечет новых клиентов ВТБ, особенно молодого поколения

Продукты для бизнеса есть на рынке, но никто не собрал весь функционал в одном приложении, хотя тема является востребованной

СТАТИСТИКА

Количество зарегистрированных ИП за последние 5 лет

□ Количество ИП – Тренд

Год	Количество ИП (млн)
2019	~3 950 000
2020	~3 900 000
2021	~3 550 000
2022	~3 750 000
2023	~4 050 000

	Доля	Основные запросы	Решения запросов
<b>Предприниматели</b>	63%	<ul style="list-style-type: none"><li>Поиск поставщиков</li><li>Упрощение бизнес процессов</li><li>Льготные условия</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Интегрирование платформ Бизнес.Коннект и Ближе к делу</li><li>Сервисы для упрощения работы</li></ul>
<b>Компании поставщики</b>	32%	<ul style="list-style-type: none"><li>Поиск покупателей</li><li>Рабочие сотрудничества</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Интегрирование платформы Бизнес.Коннект</li><li>Возможность нетворкинга в клубе</li></ul>
<b>Самозанятые</b>	5%	<ul style="list-style-type: none"><li>Рабочие сотрудничества</li><li>Полезные курсы/статьи</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Возможность нетворкинга в клубе</li><li>Интеграция платформы ближе к делу</li></ul>

ПРОДУКТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА ОТ КОНКУРЕНТОВ

Тинькофф

Бизнес секреты

Экспертные материалы о заработке для предпринимателей, опыт экспертов, новости, идеи для бизнеса, блоги компаний

TenChat

Более 2,7 млн пользователей находят работу, сотрудников, заказы и связи, 160 000 специалистов. Нетворкинг. Карьера. Новые связи. TenChat – новый LinkedIn. Бизнес-тиндер

Альфа Банк

Альфа Бизнес

Цифровая подпись, финансовая аналитика, платёжки в один клик, советы для бизнеса

Фонд немалого бизнеса

Минимальный бюджет на продвижение бизнеса — от 2 миллионов рублей. Каждую неделю до конца года банк будет объявлять нового победителя

Сбер Банк

СберБизнес

Актуальные новости, полезные советы и истории реальных предпринимателей и самозанятых, ответы на частые вопросы, реферальная программа, необходимые шаги для открытия бизнеса, льготные условия и полезные сервисы

Реализован функционал социальной сети. Добавлены классические функции: профиль, чаты, сторисы, посты и разработаны новые: уровни и подписка.

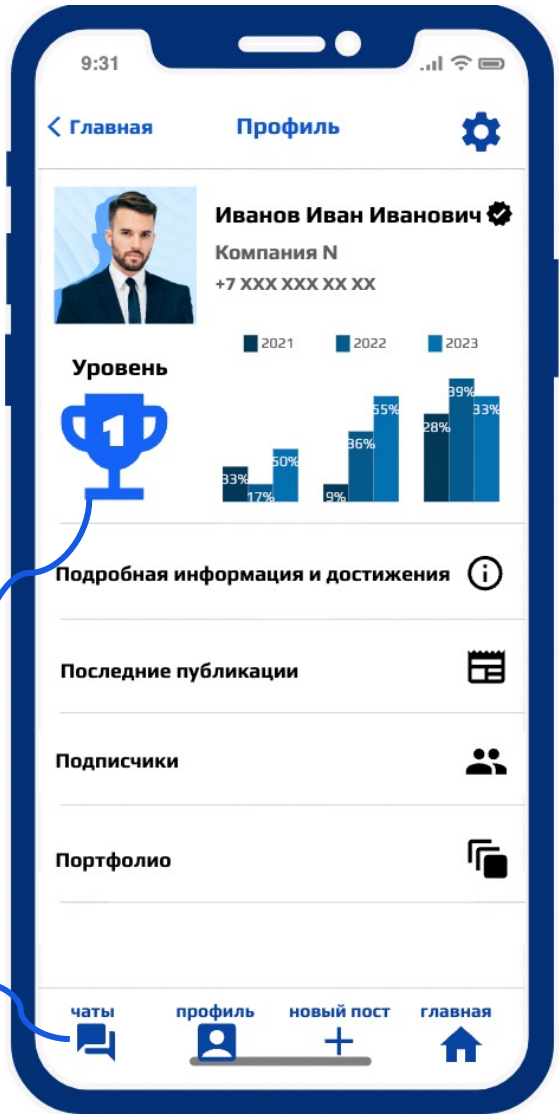
### Профиль пользователя

#### Основная Информация:

- Фотография и Логотип
- Имя и Название Компании
- Контактные Данные

#### Профессиональная Информация:

- Описание Деятельности
- История и Достижения



### Подписка (Членство в клубе предпринимателей ВТБ)

Пользователи могут платить 1800 руб./мес и становятся членами закрытого клуба, которому доступны эксклюзивные вебинары, обсуждения, ежемесячные митапы. Если оборот компании больше 120 млн, то они автоматически попадают в клуб бесплатно

### Типы постов

#### Инвестиции

Предприниматели могут просить финансирование на свои проекты в постах с тегом инвестиции, и другие будут иметь возможность заключать с ними сделки

#### Новости

Тег новости позволяет делиться новостями своего бизнеса, а также полезными глобальными новостями в этой сфере

#### Финансы

Возможность делиться отчетностью и другими финансовыми показателями

#### Истории

Предприниматели могут делиться историями о становлении своего бизнеса, опытом работы

### Сторис

Участники социальной сети могут публиковать короткие (не более 15 секунд) истории на свою личную страничку, они будут видны всем друзьям

### Уровни

Каждый пользователь имеет свой уровень (всего 5 уровней), который может повышаться, исходя из активности пользователя

### Чаты

Пользователи могут общаться между собой по средству чатов



## 5

Разработана маркетинговая компания на форумах и в интернете, план развития приложения от разработки до вывода на рынок и первых результатов.

Маркетинговая компания

- Реклама в новостных изданиях

РИА НОВОСТИ

РБК

ВЕДОМОСТИ

Коммерсантъ

Forbes
- Email и sms рассылка по базам и внутри приложения ВТБ среди юридических лиц
- Реклама в телеграмм каналах

bitkogan

hh

Идеальный сотрудник

Малюта Скуратов

Банкста
- Продвижение на площадках партнеров

hh

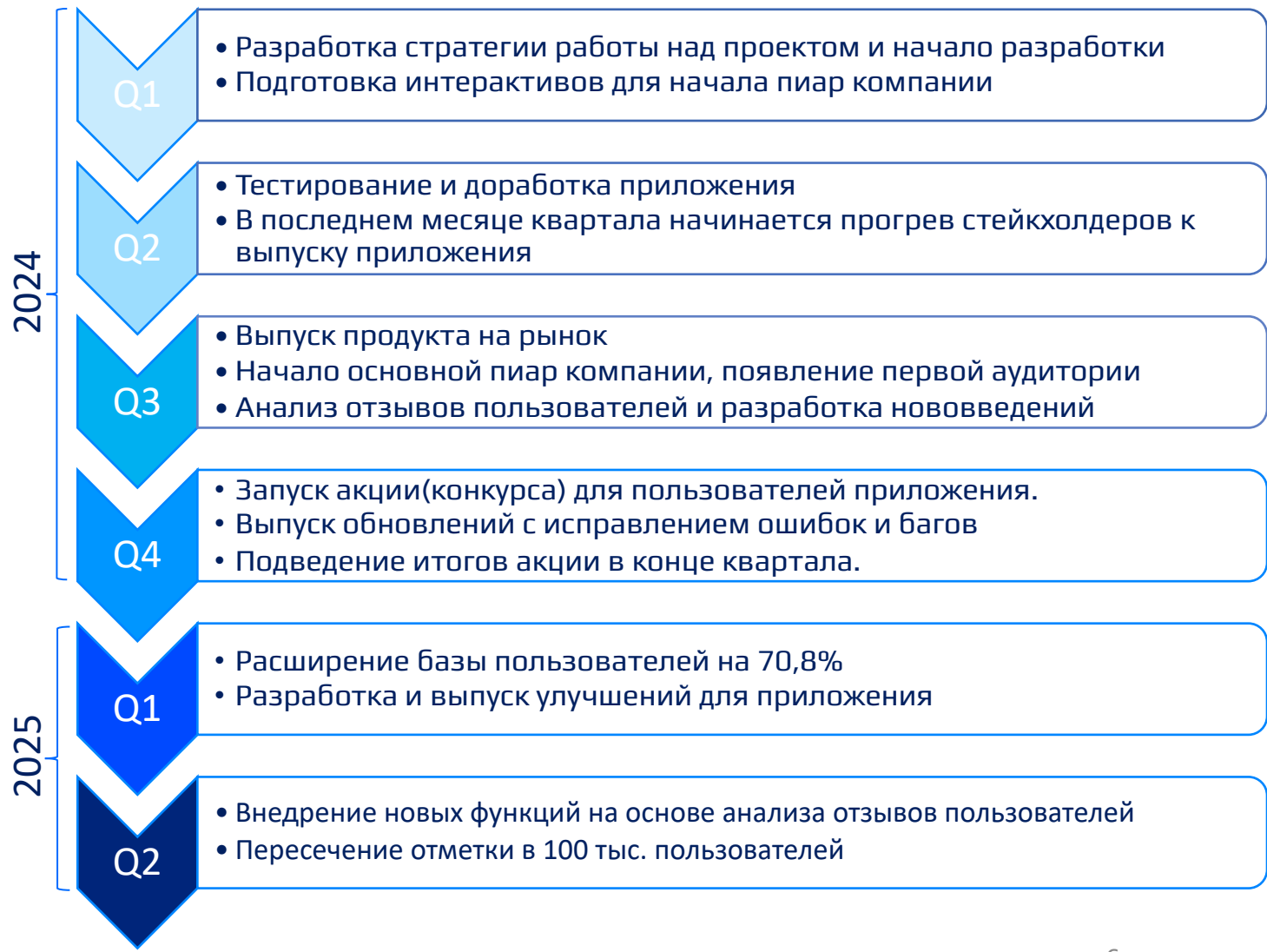
НН

1С

Avito

OZON
- SEO и контекстная реклама
- Участие в выставках и бизнес форумах
  - Agile days
  - Неделя Российского Ритейла
  - VPROC 2024
  - Enterprise Agile Russia
  - FMCG & RETAIL TRADE MARKETING FORUM

KPI онлайн компании			
Показы	4,8 млн	Посещения	57 тыс.
Рост осведомленности	67%	CPC	35,4 руб
Новые пользователи	1,4%		



Предложенная инициатива достигнет 3,4 отношения LTV/CAC за год работы продукта. Потенциальные риски предотвращены

Первоначальные инвестиции

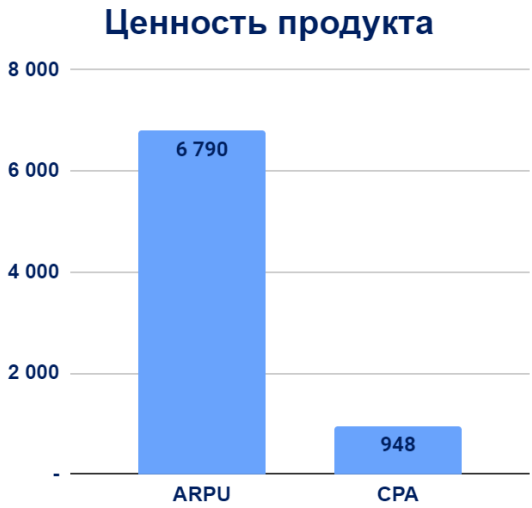
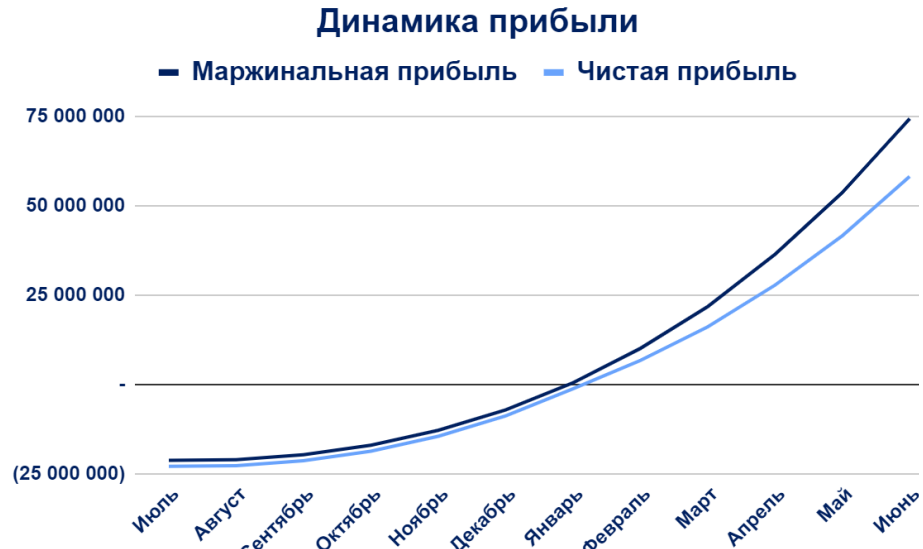
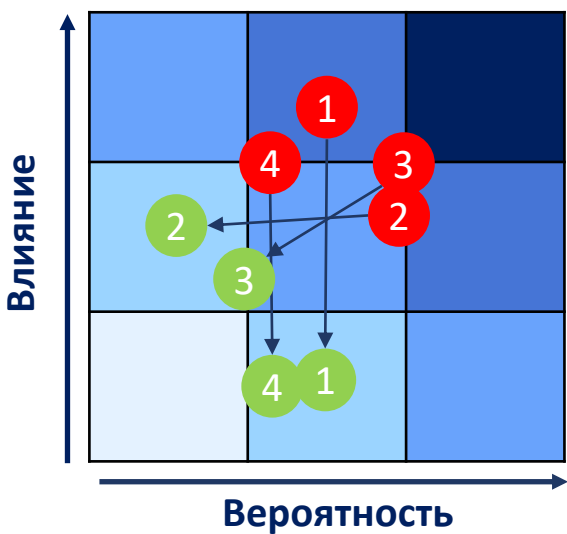
10 млн - разработка приложения  
10 млн – расходы на маркетинг

Доходы

Стоимость подписки – 1800 руб /мес  
Реклама CPM – 100 руб /1000 просмотров  
Реклама CPC – 35 руб / клик  
Комиссия Коннекта – 2%  
Конверсия продукта – 2,06%

Июль 2025

NPV достигнет 25,7 млн руб  
Срок окупаемости – 9,3 месяцев  
IRR – 17,1%  
LTV/CAC равен 3,86



- 1 Финансовые

Отложить финансовую подушку из изначальных инвестиций
- 2 Технические

Проводить тщательные тестирования перед запуском
- 3 Безопасность

Двухфакторная аутентификация, биометрия для доступа к финансам
- 4 Низкая вовлеченность

Дополнительная рекламная компания/введение дополнительных льгот





# Дифференциация пользователей по уровням

Уровень	Требования	Преимущества
1	Регистрация и создание полного профиля.	Доступ к базовым образовательным материалам и форумам.
2	Активное участие в форумах (не менее 50 комментариев), завершение 1 начального курса.	Расширенный доступ к образовательным ресурсам, возможность участия в специализированных вебинарах.
3	Более 100 подписчиков, активное взаимодействие с сообществом, публикации 3 статей или завершение 3 курсов, больше 5 сделок в «Бизнес коннект».	Доступ к продвинутым аналитическим инструментам.
4	Большое количество подписчиков (больше 1000), не менее 10 опубликованных статей (и не менее 1000 лайков на них) или не менее 10 завершенных курсов, общая сумма сделок в «Бизнес коннект» превышает 300 тыс..	Приоритетный доступ к новым функциям и бета-тестированию, возможность влиять на развитие платформы, возможность проведения вебинаров.
5	Большое количество подписчиков (больше 10000), не менее 50 опубликованных статей и суммарных лайков на них в 10000 или не менее 20 завершенных курсов, общая сумма сделок в «Бизнес коннект» превышает 5 миллион.	Эксклюзивные возможности для сотрудничества с ВТБ (например, создание своих курсов на платформе) и другими крупными партнерами, персональное сопровождение и консультации от экспертов ВТБ.

# HSE Sharks



**Болотникова Елизавета**



8-915-366-78-50  
[egbolotnikova\\_1@edu.hse.ru](mailto:egbolotnikova_1@edu.hse.ru)



НИУ ВШЭ Экономика и анализ данных 2 курс



Аналитик и дизайнер презентации



**Лебедева Анна**



8-977-570-038-88  
[aklebedeva\\_2@edu.hse.ru](mailto:aklebedeva_2@edu.hse.ru)



НИУ ВШЭ Государственное и муниципальное управление 2 курс



Финансист



**Калинин Никита**



8-980-187-07-68  
[nikalinin\\_1@edu.hse.ru](mailto:nikalinin_1@edu.hse.ru)



НИУ ВШЭ Прикладной анализ данных 2 курс



Разработчик стратегий продвижения и реализации продукта



**Потехин Даниил**



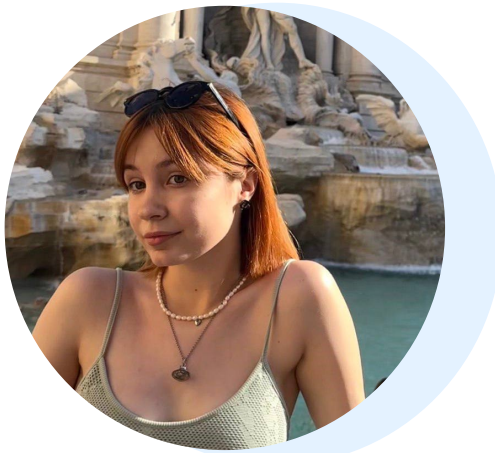
8-985-115-82-22  
[dvpotekhin\\_2@edu.hse.ru](mailto:dvpotekhin_2@edu.hse.ru)



НИУ ВШЭ Прикладной анализ данных 2 курс



Разработчик общей концепции



**Никитина Мария**



8-916-379-39-67  
[manikitina\\_2@edu.hse.ru](mailto:manikitina_2@edu.hse.ru)



НИУ ВШЭ Прикладной анализ данных 2 курс



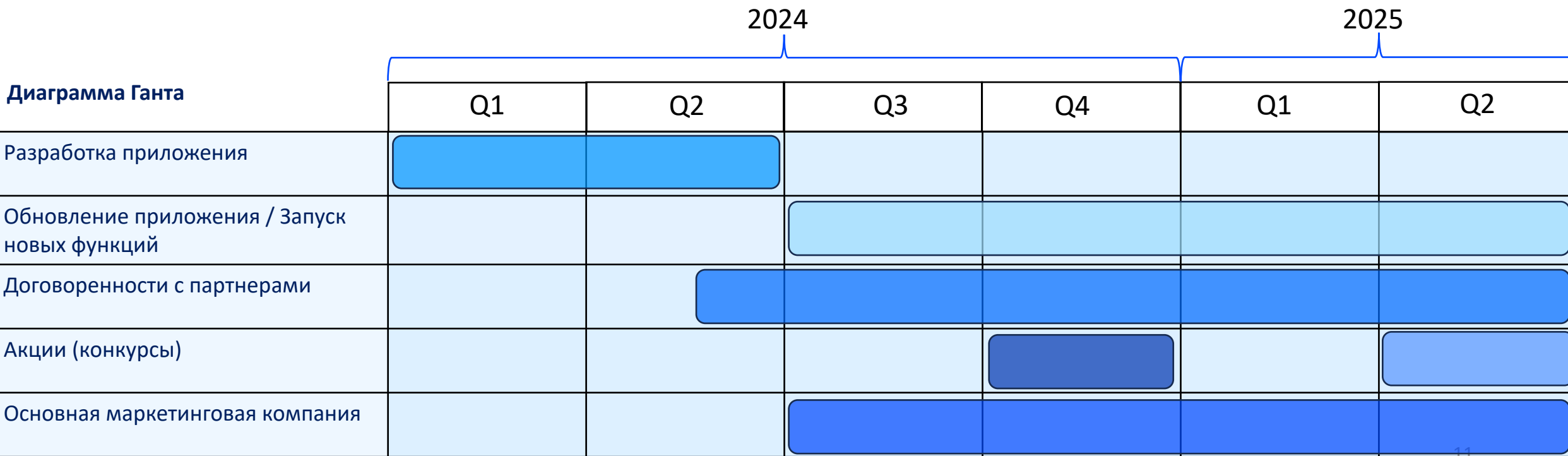
Дизайнер MVP продукта

## Акции для маркетинговой компании

**Акция** — это соревнование **среди зарегистрированных предпринимателей и самозанятых**, побеждают участники с наибольшим числом заработанных баллов. Баллы даются за: **использование платного функционала и сервисов, просмотр курсов, оформления сделок внутри приложения, набрать больше круглого числа подписчиков** на аккаунте за период акции (100, 500, 1 000, 10 000 и т.д.). Акция **поможет привлечь** новых пользователей и **будет мотивировать** старых продолжать пользоваться приложением. **Итоги и награждение** будут подводиться **на мероприятии**, на которое приглашаются предприниматели и самозанятые **из топ 200 на основе рейтинга**. Эти мероприятия будут поднимать ажиотаж вокруг компании.

### Характеристики:

- Участвовать в акции смогут только пользователи.
- Общий призовой фонд 1 млн (1-е место – 500 тыс., 2-е место – 300 тыс., 3-е место – 200 тыс.).
- Длительность - 1 квартал.



Начало периода	Точка отсчета	01-июл.-2024	01-авг.-2024	01-сент.-2024	01-окт.-2024	01-нояб.-2024	01-дек.-2024	01-январ.-2025	01-февр.-2025	01-мар.-2025	01-апр.-2025	01-мая-2025	01-июн.-2025
Конец периода	6/30/2024	31-июл.-2024	31-авг.-2024	30-сент.-2024	31-окт.-2024	30-нояб.-2024	31-дек.-2024	31-январ.-2025	28-февр.-2025	31-мар.-2025	30-апр.-2025	31-мая-2025	30-июн.-2025
Год		2024	2024	2024	2024	2024	2024	2025	2025	2025	2025	2025	2025
Номер периода		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Вес периода		8,5%	8,5%	8,2%	8,5%	8,2%	8,5%	8,5%	7,7%	8,5%	8,2%	8,5%	8,2%

Макроэкономические данные

Среднегодовая инфляция	%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
Налог на прибыль	%	20%											
НДС	%	20%											

Прогноз рынка

Рост рынка за год	%	7,29%												
Рост рынка за месяц	%		100,6%	101,2%	101,8%	102,4%	103,0%	103,6%	104,2%	104,8%	105,4%	106,0%	106,7%	107,3%

Конверсия

Всего визитов	чел.	52000	52311,69	52625,26	52930,49	53247,77	53556,61	53877,64	54200,59	54493,95	54820,59	55138,56	55469,07	55790,80
Конверсия заинтересованности	%	75%												
Конверсия использования	%	2,40%												
Рост привлеченных пользователей	%	90%												
Количество заинтересованных пользователей	чел.	39000	39233,77	39468,94	39697,87	39935,82	40167,46	40408,23	40650,44	40870,46	41115,44	41353,92	41601,80	41843,10
Рост привлеченных клиентов	%	1,00%												
Количество клиентов	чел.	1248	1255,48	1263,01	1270,33	1277,95	1285,36	1293,06	1300,81	1307,85	1315,69	1323,33	1331,26	1338,98
CR	%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%	2,06%

Доходы

Подписка	руб	1800	1806,75	1813,53	1820,33	1827,15	1834,00	1840,88	1847,02	1853,17	1859,35	1865,55	1871,77	1878,01
Реклама СРМ	руб/1000 чел	100	100,38	100,75	101,13	101,51	101,89	102,27	102,61	102,95	103,30	103,64	103,99	104,33
Показы за визит	шт.	3												
Реклама СРС	руб/клик	35	35,13	35,26	35,40	35,53	35,66	35,79	35,91	36,03	36,15	36,27	36,40	36,52
В среднем клики	шт.	1												
Комиссия Коннекта	%	2%												
Объем продаж Коннекта	руб	383333333,3	385631079,74	390267974,02	397251474,78	406783721,54	418960742,97	434088758,98	452458957,97	474159125,42	499878523,24	530049661,98	565410785,20	606629231,44

Параметры для подсчета ценности продукта														
AVp	руб/шт	8613,362393	8622,63	8668,75	8752,39	8873,67	9035,83	9240,42	9491,27	9794,12	10150,35	10571,03	11063,08	11638,32
COGS	руб/шт	8444	8476,11	8507,90	8539,80	8571,83	8603,97	8636,23	8665,02	8693,91	8722,89	8751,96	8781,13	8810,41
APC	шт	1248	1255,48	1263,01	1270,33	1277,95	1285,36	1293,06	1300,81	1307,85	1315,69	1323,33	1331,26	1338,98
1COGS		1800	1806,75	1813,53	1820,33	1827,15	1834,00	1840,88	1847,02	1853,17	1859,35	1865,55	1871,77	1878,01
AC	руб	1200000	1204500,00	1209016,88	1213550,69	1218101,50	1222669,38	1227254,39	1231345,24	1235449,73	1239567,89	1243699,79	1247845,45	1252004,94
UA	чел	1 248	1255,48	1263,01	1270,33	1277,95	1285,36	1293,06	1300,81	1307,85	1315,69	1323,33	1331,26	1338,98
Операционные издержки														
Р/п технических сотрудников/менеджеров		760000	762850,00	765710,69	768582,10	771464,29	774357,28	777261,12	779851,99	782451,49	785059,66	787676,53	790302,12	792936,46
Одновременно обслуживают		90												
Количество		13,86666667	13,95	14,03	14,11	14,20	14,28	14,37	14,45	14,53	14,62	14,70	14,79	14,88
Инвестиции проекта (CapEx)														
Разработка приложения	руб.	10 000 000												
Общий бюджет на рекламу	руб.	10 000 000												
Капитальный бюджет														
Полные инвестиции проекта	руб.	20 000 000												
Доля инвестиций за период	%		54%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%
Календарь капитальных затрат	руб.		10 833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333
Затраты на поддержание														
Срок полезного использования	мес.	12												
Амортизационные расходы	руб.		1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667

Ставка дисконтирования (WACC)		
Безрисковая ставка (Risk-free rate)	%	10,0%
Премия за риск (Equity risk premium)	%	5,5%
Levered beta	x	0,95
Cost of equity	%	15,2%
Стоимость заемного капитала (Cost of debt)	%, руб.	10,0%
Налор (Marginal tax rate)		20,0%
Post-tax cost of debt	%, руб.	8,0%
E/(D+E) ratio	x	1,0x
D/(D+E) ratio	x	0,0x
WACC	%, руб.	15,2%



Начало периода	Точка отсчета	01-июл.-2024	01-авг.-2024	01-сент.-2024	01-окт.-2024	01-нояб.-2024	01-дек.-2024	01-январ.-2025	01-февр.-2025	01-мар.-2025	01-апр.-2025	01-мая-2025	01-июн.-2025
Конец периода	6/30/2024	31-июл.-2024	31-авг.-2024	30-сент.-2024	31-окт.-2024	30-нояб.-2024	31-дек.-2024	31-январ.-2025	28-февр.-2025	31-мар.-2025	30-апр.-2025	31-мая-2025	30-июн.-2025
Год		2024	2024	2024	2024	2024	2024	2025	2025	2025	2025	2025	2025
Номер периода		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Вес периода		8,5%	8,5%	8,2%	8,5%	8,2%	8,5%	8,5%	7,7%	8,5%	8,2%	8,5%	8,2%

Проноз продаж и выручки

ARPPU(средняя прибыль, которую приносит один платящий пользователь)	(728 700)	(771 868)	(761 995)	(704 331)	(597 753)	(437 396)	(220 528)	63 662	418 918	848 578	1 378 582	1 999 599	2 738 767
ARPU(средняя выручка на одного пользователя)	(15 016)	(15 905)	(15 702)	(14 513)	(12 317)	(9 013)	(4 544)	1 312	8 632	17 486	28 407	41 204	56 435
CPA(цена за действие)	962	959	957	955	953	951	949	947	945	942	940	937	935
CM(доход с единичной продажи без учета постоянных расходов. )	(19 939 524)	(21 173 123)	(21 040 376)	(19 650 500)	(16 958 985)	(12 807 619)	(7 103 209)	475 101	10 054 277	21 766 469	36 348 203	53 605 099	74 313 556
Амортизация	руб. 1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667
Операционная прибыль	руб. (21 606 191)	(22 839 790)	(22 707 043)	(21 317 167)	(18 625 652)	(14 474 285)	(8 769 876)	(1 191 565)	8 387 610	20 099 803	34 681 536	51 938 432	72 646 889
Налог	руб. -	-	-	-	-	-	-	-	1 677 522	4 019 961	6 936 307	10 387 686	14 529 378
Чистая прибыль	руб. (21 606 191)	(22 839 790)	(22 707 043)	(21 317 167)	(18 625 652)	(14 474 285)	(8 769 876)	(1 191 565)	6 710 088	16 079 842	27 745 229	41 550 746	58 117 512

Показатели unit-экономики

LTV(прибыль компании, полученная от одного клиента за всё время сотрудничества с ним. )	(2 593)	(2 613)	(796)	(743)	(2 458)	(2 333)	(2 165)	(1 947)	(1 678)	(1 356)	(968)	(509)	34
CAC(стоимость привлечения клиента)	9,0	9,0	8,9	8,9	8,9	8,9	8,8	8,8	8,8	8,8	8,7	8,7	8,7
LTV/CAC	(288,74)	(291,79)	(89,18)	(83,38)	(276,71)	(263,28)	(245,03)	(221,08)	(191,02)	(154,76)	(110,81)	(58,42)	3,86

Расчет денежного потока (FCF)													
Чистая прибыль	руб.	(22 839 790)	(22 707 043)	(21 317 167)	(18 625 652)	(14 474 285)	(8 769 876)	(1 191 565)	6 710 088	16 079 842	27 745 229	41 550 746	58 117 512
(+) Амортизация	руб.	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667
(-) Капитальные затраты	руб.	10 833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333
FCF	руб.	(32 006 456)	(21 873 710)	(20 483 834)	(17 792 318)	(13 640 952)	(7 936 542)	(358 232)	7 543 421	16 913 176	28 578 562	42 384 079	58 950 845

Дисконтирование													
Ставка дисконтирования (WACC)	%	15,2%											
Фактор дисконтирования	x	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99
Итоговый дисконт-фактор	x	0,99	0,98	0,97	0,96	0,95	0,94	0,93	0,91	0,90	0,89	0,88	0,87
Дисконтированный денежный поток	руб.	(31 814 417)	(21 482 339)	(19 880 505)	(17 064 979)	(12 929 298)	(7 433 934)	(331 531)	6 901 669	15 298 068	25 545 174	37 439 350	51 460 338

Расчет показателей

Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	25 707 596
Срок окупаемости	мес.	9,34
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	17,1%