

БИЗНЕС-ПЛАН

Для создания партнерства в осуществлении бизнес-модели путем деятельности основателей

Этот Бизнес-план будет составлен с целью создания партнерства в осуществлении и развитии деятельности основателей (Партнеры), путем следующего перечня услуг:

- Для принятия заказов по оказанию переводческих услуг с сопровождением в России и за рубежом особенно в странах MENA;
- Для привлечения новых партнеров и потенциальных инвесторов;
- Для создания мастермайнд группы (команды);
- Для продажи новых идеи по технологии и бизнесу;
- Для анонсирования и проведения мероприятий и закрытых познавательных платных коучингов онлайн / офлайн;
- Для набора и привлечения целевой аудитории;
- Для продажи консультационных услуг;

РЕЗЮМЕ.....	03
АНАЛИЗ ОТРАСЛИ.....	06
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....	10
Общая концепция маркетингового плана.....	10
Описание продукта/услуги.....	11
Цена продукта/услуги.....	18
Месторасположение.....	21
Продвижение.....	22
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	22
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	23
ОЦЕНКА РИСКОВ.....	26
РЯД ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ НАЧАЛА БИЗНЕСА.....	26
СХЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОНОРАРОВ / ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ.....	28

Наименование бизнеса:

MENARUS – PLATFORM FOR INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT, (MENARUS – PIBD), на русском МЕНАРУС

ЛОГОТИП



ЛОЗУНГ

«CONNECTING MENA AND RUSSIA»

Вид деятельности:

Оказание услуг

Основатели (по партнерству):

ИП Дмитрий Бридже - **Партнер 1**

ИП Самер Фарес - **Партнер 2**

Краткое описание бизнеса:

MENARUS — это стратегическая платформа, объединяющая бизнес, культуру и инновации для устойчивого развития.

- Наша миссия — укреплять экономические и культурные связи между Россией и странами MENA, создавая условия для взаимовыгодных проектов и долгосрочного партнёрства.
- **это уникальная международная платформа**, где с помощью наших богатого профессионализма и разносторонней компетентности, внедряются и развиваются межкультурные коммуникации, бизнес-модели, ВЭД и деловые отношения. Мы верим, что бизнес, культура и человеческие ценности — могут полноценно взаимодействовать и быть эффективной частью межкультурной и внешнеэкономической деятельности во благо России и стран MENA.
- **Платформа** должна стать многофункциональным хабом, который решает ключевую проблему выхода на рынок MENA: *культурно-языковой барьер и отсутствие доверительных отношений*. Это не просто сервис переводов, а комплексная экосистема для **soft landing**.

Текущий статус проекта:

Стартап

Краткая характеристика продукта/услуги:

- Премиальные устные переводческие услуги с сопровождением
- Авторские платные программы бизнес-коучинга
- Межкультурные и стратегические платные консультации
- Платный VIP-гид и культурные программы
- Платная локализация медиа и контента
- Платный перевод во время встреч на международных форумах
- Сопровождение торговых и инвестиционных взаимовыгодных сделок
- Оказание услуги по проектному менеджменту под ключ
- Платные медицинские услуги и консультации от ведущих арабо-русскоязычных экспертов

Необходимый стартовый капитал:

100 000 рублей

Источники стартового капитала:

От основателей, Дмитрия Бридже и Самера Фареса.

50 000 руб.

50 000 руб.

Способ продаж:

Информационно Онлайн / Офлайн

Реализация и исполнение по компетентности

Потенциальные потребители:

- Юристы (Малый, Средний, Крупный)
- Физлица
- Туристы
- Корпорации
- Одноразовые сделки (торговые / недвижимость)
- Госведомства

Срок реализации проекта (первая версия):

3 месяца (до конца октября 2025)

Сроки реализации проекта (расширенная версия):

1. *Фаза 1: Исследование и прототип (3-6 месяцев)*

- * Глубокий анализ целевых ниш в MENA (например, IT, логистика, сельское хозяйство).

- * Формирование пула проверенных переводчиков-носителей языка с глубоким пониманием бизнеса.

2. *Фаза 2: Запуск ядра платформы (6-12 месяцев)*

- * Разработка и запуск сайта-хаба с функциями подбора услуг, базой знаний и анонсом мероприятий.

- * Организация первых гибридных мероприятий (онлайн-вебинары и офлайн-встречи в ключевых странах, например, в ОАЭ или Саудовской Аравии).

- * Установление партнерских отношений с акселераторами (например, Plug&Play) и бизнес-ассоциациями в регионе .

3. *Фаза 3: Масштабирование (12-24 месяца)*

- * Расширение пула услуг и географии.

- * Запуск собственной акселерационной программы.

- * Разработка технологических решений (например, AI-ассистент для культурных подсказок во время видео-звонков).

Количество сотрудников:

2 постоянных (Основатели проекта), 2 сдельных (Юрист, бухгалтер)

Срок окупаемости проекта:

6 – 12 месяцев

1. АНАЛИЗ ОТРАСЛИ SWOT-АНАЛИЗ

Ситуация в отрасли:

Развивается торговый, инвестиционный, туристический и деловой мост между Россией и странами МЕНА, в этой связи, есть спрос у Российских предпринимателей на инвестирование в недвижимость, открытие свои филиалы

в странах Арабского залива, и спрос у Арабских туристов посетить Россию (Москва, Сочи, СПб).

Вызовы и барьеры для российского бизнеса в MENA:

Культурные и деловые различия:

- Неформальные встречи и построение доверительных отношений критически важны для заключения контрактов. Арабские партнеры ценят минимизацию рисков и предпочитают работать с проверенными компаниями.
- Ошибки российских компаний: Излишняя самоуверенность, попытки предлагать слишком сложные или дорогие решения без учета локальных потребностей.

Административные и логистические сложности:

- Необходимость локального партнера для выхода на рынок.
- Сертификация и адаптация продуктов под стандарты MENA (например, регистрация товарных знаков).
- *Конкуренция*: Рынок перенасыщен предложениями из разных стран. Например, в Дубае активно работают компании из Индии и Египта, которые предлагают более простые и понятные решения.

Ключевые российские платформы и механизмы взаимодействия с MENA*

- *Торгово-экономические платформы*:
 - *Российский экспортный центр (РЭЦ)*: Оказывает финансовую и нефинансовую поддержку российским компаниям, выходящим на рынки MENA, включая помощь в сертификации, логистике и международных расчетах.
 - *Международный транспортный коридор «Север-Юг»*: Связывает Россию со странами MENA через Иран, обеспечивая логистику для экспорта продукции АПК, минеральных удобрений и товаров. Ожидается рост грузооборота до 25 млн тонн к 2030 году.
- *Деловые форумы и мероприятия*:
 - *KazanForum (Россия – Исламский мир)*: Площадка для обсуждения кооперационных проектов, например, сессия «Россия – страны MENA: от торговли к кооперационным проектам» в мае 2025 года с участием представителей ОАЭ, Египта и России.
 - *Форум «Сделано в России»*: Здесь обсуждаются успешные кейсы выхода на рынки MENA, включая IT и цифровые сервисы.
- *Отраслевые инициативы*:

- *Совместные проекты в IT и AI*: Российские компании активно выходят на рынки MENA, но сталкиваются с необходимостью адаптации к местным требованиям. Например, важность упаковки решений под запросы клиентов, а не акцент на технологические детали.

- *Халяль-продукция*: Продвижение российских халяль-товаров как одно из направлений сотрудничества, подчеркнутое на форуме «Сделано в России».

Анализ потребителей:

- Поток посещения арабов в Россию в зимних и летних периодах для туризма и лечения (хирургические и косметологические процедуры) растет.

- желание Российских владельцев малого, среднего и крупного бизнеса на представление их продукта в странах МЕНА и открытие филиалов относительно растет (каждые 10 компаний, 2 из них намерены вести там свой бизнес по крупному).

В 2025 до Августа,, минимум 2 Российские компании уже вышли на рынок МЕНА и начали вести свой бизнес.

Объем рынка:

5-7% от общего объема рынка России по отраслям, размещается в странах МЕНА:

Экспорт в МЕНА

- Торговля продуктами (питание, нефтяные, промышленные, химические, строительные).

- Туризм.

- Покупка и инвестиции в недвижимость

- Технологии и инновации

- Госзаказы (Промышленные, недра, военно-гражданская оборона)

Экспорт в Россию

- Туризм

- Торговля продуктами (питание, нефтяные, авто).

Анализ конкуренции:

Есть существующие онлайн платформы:

- JOB for Arabist (Консалтинг , Переводческие услуги, Бизнес решения, сопровождение проектов, гид-туризм), местонахождение ОАЭ.
- Inquest – (Консалтинг, бизнес решения, сопровождение проектов), местонахождение РФ.
- Avanticlub – (развитие бизнес коммуникации и знания).

Законодательные ограничения:

Нет

SWOT-анализ:

<p>Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Качественные устные переводческие услуги с сопровождением так как исполнители являются носителями языка и имеют большой лингвистический ораторский опыт (10+ лет). • Авторские программы бизнес-коучинга на основе глубоких практикованных знаний. • Межкультурные и стратегические консультации на основании успешно закрытых сделок в странах МЕНА. • VIP-гид и культурные программы на основании многолетнего опыта в сопровождении арабских туристов. • Локализация медиа и контента • Перевод во время встреч на международных форумах на основании опыта в участии с 2023 года. • Проектный менеджмент под ключ на основании успешно закрытых сделок в странах КСА и СА. • Медицинские услуги и консультации от ведущих арабо-русскоязычных 	<p>Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие опыта в сопровождении торговых и инвестиционных сделок • Отсутствие опыта в проведении ВЭД • Отсутствие опыта в работе с Госзаказами. • Отсутствие личного транспорта • Ограничение в финансах • Нет сертификатов по квалификации менеджмента качества MBA.
---	---

<p>экспертов на основании многолетнего опыта, уникального профессионального сервиса и владения языками (Рус-Араб) на уровне носителя.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Высокие добросовестность, компетентность, ответственность и любовь к своему делу. 	
<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Уклонение иностранного клиента от оплаты и взаиморасчета • Противоречие в поведении или в договоренности с арабским клиентом так как им свойственно, что приведет к срыву сделки. • Межрегиональный дипломатический конфликт • Западные санкции 	<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Расширение и развитие отношения и знания • Развитие языковой коммуникации и навыков владения английским, арабским и русским языками. • Разветвление сети партнёров в России и странах MENA • Повышение доверия первых лиц государств и спроса к исполнителям для сопровождения и реализации сделок и проектов. • Повышение уровня конкурентоспособности и репутации. • Финансовое развитие (капитализация и инвестирование).

2.1. Общая концепция маркетингового плана

Продукт/услуга:

- Премиальные устные переводческие услуги с сопровождением
- Авторские программы бизнес-коучинга
- Межкультурные и стратегические консультации
- VIP-гид и культурные программы
- Локализация медиа и контента
- Перевод во время встреч на международных форумах
- Сопровождение торговых и инвестиционных сделок
- Проектный менеджмент под ключ
- Медицинские услуги и консультации от ведущих арабо-русскоязычных экспертов

Клиенты:

Из России:

- Госкорпорации
- Гosaппараты
- Средний и крупный бизнес
- Частные и юридические инвесторы

Из стран МЕНА:

- Коммерсанты и предприниматели.
- Госкорпорации
- Гosaппараты
- Инвесторы (Частные, Юридические)
- Частные туристы
- Частные пациенты

Нужды и потребности клиентов:

- Премияльные устные переводческие услуги с сопровождением
- Авторские программы бизнес-коучинга
- Межкультурные и стратегические консультации
- Организации культурной программы
- Локализация медиа и контента
- Перевод во время встреч на международных форумах
- Сопровождение торговых и инвестиционных сделок
- Проектный менеджмент под ключ
- Медицинские услуги и консультации от ведущих арабо-русскоязычных экспертов

Конкуренты:

- JOB for Arabist - (Консалтинг , Переводческие услуги, Бизнес решения, сопровождение проектов, гид-туризм), местонахождение ОАЭ.
- Inquest – (Консалтинг, бизнес решения, сопровождение проектов), местонахождение РФ.
- Avanticlub – (развитие бизнес коммуникации и знания).

2.2. Описание и перечень продукта/услуги

Продукт/услуга 1: Оказание устных переводческих услуг с сопровождением в России и за рубежом (особенно в странах MENA)	
Цель	Продажа услуг по устным переводам с сопровождением
Место проведения	На деловых встречах и мероприятиях
Целевая аудитория	Компании, Частные лица, Предприниматели, Госорганы
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом

	<ul style="list-style-type: none"> - Пиар - Соцсети
Вид Юридической договоренности	Договор
Условия и обязательства	Будут указаны в договоре
Продукт/услуга 2: Познавательный коучинг	
Цель	Информационный маркетинг, продажа ценной информации для повышения компетентности и знания
Место проведения	Арендованные организованные помещения
Целевая аудитория	Компании, Частные лица, Предприниматели, Студенты
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм - Соцсети
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	В основном нет
Условия и обязательства	В основном нет
Продукт/услуга 3: Межкультурная и бизнес консультации	
Цель	Консультирование нуждающихся клиентов в получении знания о культуре страны
Место проведения	Онлайн, офлайн, Организация культурных мероприятий

Целевая аудитория	Компании, Частные лица, Предприниматели, Студенты
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм - Соцсети
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	В основном нет
Условия и обязательства	В основном нет
Продукт/услуга 4: Гид-перевод с сопровождением	
Цель	Организация культурной программы с сопровождением
Место проведения	По городу, по культурным, природным, искусственным и историческим местам
Целевая аудитория	Частные туристы, Компании
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм - Соцсети - Через связи
Вид рекламы	- Соцсети

	<ul style="list-style-type: none"> - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	Договор
Условия и обязательства	Будут указаны в договоре
Продукт/услуга 5: Перевод аудио – видеоматериалов, сериалов и киноматериалов	
Цель	Дубляж контента и/или участие в съемках
Место проведения	В студиях
Целевая аудитория	Киноиндустрия, Блогеры, СМИ, Социальные деятели.
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм - Соцсети - Через связи
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	Договор (опционально)
Условия и обязательства	Будут указаны в договоре (опционально)
Продукт/услуга 6: Перевод модераторов и ведущих мероприятий	
Цель	Устный последовательный перевод речи ораторов и ведущих

Место проведения	Онлайн, офлайн на мероприятиях
Целевая аудитория	Социальные мероприятия, Торжественные и праздничные мероприятия, Конференции.
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм - Соцсети - Через связи
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	Договор (опционально)
Условия и обязательства	Будут указаны в договоре (опционально)
Продукт/услуга 7: Сопровождение торговых сделок и сделок по недвижимости	
Цель	Коммерческие сделки с сопровождением и развитием между Россией и странами и MENA
Место проведения	Командировки, Место Заказчика сделки
Целевая аудитория	Компании, Корпорации, Предприниматели
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных сделок, встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм

	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Через связи
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	Договор
Условия и обязательства	Будут указаны в договоре
Продукт/услуга 8: Управление проектами	
Цель	Управление, контроль и завершение проектов
Место проведения	На месте Заказчика (офлайн), Командировки
Целевая аудитория	Компании, Корпорации
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных сделок, встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм - Соцсети - Через связи
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	Договор
Условия и обязательства	Будут указаны в договоре

Продукт/услуга 9: Оказание услуг от высококвалифицированных арабо-русскаязычных экспертов из медицинской сферы.	
Цель	Объединение единомышленников арабо-русскаязычных экспертов в сфере медицины (Список может наполняться)
Место проведения	Опционально (Онлайн, Офлайн встречи, Коучинг)
Целевая аудитория	Частные лица, Компании
Материал представления на сайте	<ul style="list-style-type: none"> - Фото и видео материалы об прошедших завершенных сделок, встреч и мероприятий - Текстовое описание - Отзывы и рекомендации
Способ контакта для заказа	<ul style="list-style-type: none"> - Поле для указания Имени, Номера телефона, Имейла, и Письма обращения - Телеграм - Соцсети - Через связи
Вид рекламы	<ul style="list-style-type: none"> - Соцсети - Продвижение для сохранения популярности сайта в поисковике - Таргетинг по всему интернету в России и за рубежом - Пиар
Вид Юридической договоренности	Договор (опционально)
Условия и обязательства	Будут указаны в договоре (опционально)

2.3. Цена продукта/услуги

Продукт/услуга 1:	
Общая стоимостр расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	5000р. / 1 час
Сколько готовы заплатить потребители	5000 р. / 1 час

Цены конкурентов	4000-6000 р. / 1 час
Цена	5000 р. / 1 час
Причины установления этой цены	Универсальность и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	10-20% (в зависимости от длительности работы, чем больше тем ставка дешевле).
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 2:	
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	2000 р. за 1 чел. (при участии 50 человек) = 100 000 р.
Сколько готовы заплатить потребители	2000 р. за 1 чел.
Цены конкурентов	От 10 000р. за 1 человек
Цена	2000 р. за 1 чел.
Причины установления этой цены	Богатое знание по опыту и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	Нет
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 3:	
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	50 000р. / 1 час
Сколько готовы заплатить потребители	50 000р. / 1 час
Цены конкурентов	От 150 000р. / 1час
Цена	50 000р. / 1 час
Причины установления этой цены	Богатое знание по опыту и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	10% если не менее 3х часов
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 4:	

Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	5000р. / 1ч (8ч с 09.00 до 17.00)
Сколько готовы заплатить потребители	500 USD / день (8ч с 09.00 до 17.00)
Цены конкурентов	
Цена	500 USD / день (8ч с 09.00 до 17.00)
Причины установления этой цены	Универсальность, опыт и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	10% в зависимости от длительности заказа
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 5:	
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	1600р. / 1 мин (за расшифровку видео с русского на иностранный язык= и за озвучку (дубляж))
Сколько готовы заплатить потребители	1600р. / 1 мин
Цены конкурентов	От 1100 / 1 мин
Цена	1600р. / 1 мин
Причины установления этой цены	Опыт и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	10% в зависимости от длительности заказа
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 6:	
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	5000р. / 1час
Сколько готовы заплатить потребители	5000р. / 1час
Цены конкурентов	От 5000р. / 1час
Цена	5000р. / 1час
Причины установления этой цены	Опыт и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	10%

Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 7:	
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	17.500р. / 1ч
Сколько готовы заплатить потребители	17.500р. / 1ч
Цены конкурентов	От 25 000р. / 1час
Цена	17.500р. / 1ч
Причины установления этой цены	Опыт и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	Нет
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 8:	
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	17.500р. / 1ч
Сколько готовы заплатить потребители	17.500р. / 1ч
Цены конкурентов	От 25 000р.
Цена	17.500р. / 1ч
Причины установления этой цены	Опыт и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	Нет
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет
Продукт/услуга 9:	
Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат	По договоренности со специалистом
Сколько готовы заплатить потребители	По договоренности со специалистом
	От 25 000р.
Цена	По договоренности со специалистом

Причины установления этой цены	Знание языка, опыт и компетентность
Скидки (размер и кому будут предоставляться)	По договоренности со специалистом
Кредит (условия и кому будет предоставляться)	Нет

2.4. Месторасположение

Расположение:

Россия (Москва – Санкт-Петербург)

Метод реализации продукции:

Онлайн-Офлайн

4. ПРОДВИЖЕНИЕ

Реклама 1:	
Вид	Офлайн
Метод	Пиар
Затраты	0
Реклама 2:	
Вид	Онлайн
Метод	Таргетинг
Затраты	От 20 000 / мес
Реклама 3:	
Вид	Онлайн
Метод	SEO – продвижение
Затраты	От 30 000 / мес
Реклама 4:	

Вид	Онлайн
Метод	Телеграм канал
Затраты	0

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Персонал

Должность партнера 1: Эксперт-консультант и переводчик со знанием Английского и Арабского языков	
Квалификационные требования	Диплом, навык, опыт, владение языками
Количество	1
Ставка, з/п, тыс. руб в месяц	Сдельно 500 000 (Условно)
ФОТ , тыс. руб. в год	До 6 000 000 рублей (условно)
Должность партнера 2: Эксперт-консультант и переводчик со знанием Английского и Арабского языков	
Квалификационные требования	Диплом, навык, опыт, владение языками
Количество	1
Ставка, з/п, тыс. руб в месяц	Сдельно 500 000 (Условно)
ФОТ , тыс. руб. в год	До 6 000 000 рублей (условно)
Должность: Бухгалтер	
Квалификационные требования	Диплом, опыт
Количество	1
Ставка, з/п, тыс. руб в квартал	10 000
ФОТ , тыс. руб. в год	40 000
Должность: Юрист	
Квалификационные требования	Диплом, опыт
Количество	1
Ставка, з/п, тыс. руб в месяц	Сдельно
ФОТ , тыс. руб. в год	Сдельно
ИТОГО ФОТ: 12 000 000 р.	

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Калькуляция себестоимости.

Предварительные затраты на единицу продукции/услуги

Таблица 1

Наименование услуги	Покупная стоимость	Количество времени на единицу продукции/услуги	Стоимость на единицу продукции/услуги
1-Переводы	0	1 ч	5000 р.
2-Коучинг	20 000 р. / 1ч	1 ч = (групповая сессия из 10 чел.)	100 000 р.
3-Биз- консалтинг	5000 р.	1 ч	50 000 р.
4-Гид-перевод	1000 р.	1 ч	5000 р.
5-Перевод медиа	0	1 ч (60 мин.)	96 000 р.
6-Перевод речей	0	1 ч	5000 р.
7-Торговые сделки	0	1 ч	2 200р.
8-Упр. проектами	0	1 ч	2 200р.
Итого:	26 000р.		265400р.

Расчет косвенных затрат

Таблица 2

Косвенные затраты за месяц	Сумма в месяц
Аренда помещения	0
Аренда оборудования	0
Коммунальные услуги	0
Банковский кредит (проценты)	0
Косвенные затраты	10 000 р.
Амортизация	10 000 р.
Продвижение и реклама	50 000 р.
Прочие расходы	700 р. (домен)
Общая сумма косвенных затрат на месяц:	70 700 р.

6.2. Прогноз минимальных доходов/расходов

Таблица 3

№	Статьи расходов	Месяцы, руб												За год, руб
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Доходы от продаж (округлено)	300к	300к	300к	300к	300к	300к	300к	300к	300к	300к	300к	300к	3,6м
2	Расходы:	71к	71к	71к	71к	71к	71к	71к	71к	71к	71к	71к	71к	852к
	Фонд оплаты труда	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Амортизация	10к	10к	10к	10к	10к	10к	10к	10к	10к	10к	10к	10к	120к
	Продвижение	50к	50к	50к	50к	50к	50к	50к	50к	50к	50к	50к	50к	600к
	Всего расходов:	1 572 000												
3	Валовая прибыль	2 028 000												
	Налоги 6%+1%+фикс СВ на ИП 2025 =53 658р.	<div> <div>216 000/4 кварт = 54 000р. + фикс налог 53 658р. + 1% от 3,3 млн р. = 33 000р.</div> <div>216 000 - 53 658 - 33 000 = 129 342р.</div> </div>												
4	Чистая прибыль	1 898 658												

6.3. Необходимый стартовый капитал

Таблица 4

Инвестиции, руб.	
100 000р.	Создание канала в телеграме и покупка домена
Общая сумма стартового капитала:	100 000р.

6.4. Источники стартового капитала

Таблица 5

Собственные средства	100 000 р.
Другие источники:	НЕТ
Субсидии для начинающих:	НЕТ

Залоговое обеспечение за привлеченные средства:	НЕТ
---	-----

6.5. Срок окупаемости

Таблица 6

СРОК ОКУПАЕМОСТИ = РАЗМЕР ВЛОЖЕНИЙ / ЧИСТАЯ ГОДОВАЯ ПРИБЫЛЬ

Размер вложений в год	100 000р.
Чистая прибыль в год	1 898 658 р.
Срок окупаемости	3 мес

7. ОЦЕНКА РИСКОВ

№	Риск	Мероприятия
1	Непрозрачное и некомпетентное отношение со стороны Клиента или Заказчика	Чтоб избежать подобных инцидентов, необходимо тщательно изучить информацию о потенциальном Клиенте и работать только с проверенными.
2	Дипломатический кризис	Внести пункт в договоре о том что мы не несем никакой ответственности или гарантии в случае ухудшения дипломатического отношения с Россией.
3	Экономический кризис, репрессия на рынке, рыночный кризис.	- Внести пункт в договоре о том что мы не несем никакой ответственности или гарантии в случае возникновения подобного кризиса. - Работать с аккредитивом и надежными банками.
4	Логистика	Работать с условием поставки CIF или FOB с аккредитивом и надежными банками.
5	Непригодная программа коучинга, Отсутствие интереса со стороны слушателей	Создание новых актуальных и более привлекательных тем и программ
6	Услуга не оказана по соответствию	- Возврат денег Клиенту. - Урегулировать компетентность исполнителя или его устранить из платформы.

8. РЯД ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ НАЧАЛА БИЗНЕСА

№	Мероприятия	Сроки	Описание
1	Раскрутка и пиар	3 мес	<ul style="list-style-type: none"> - Дать интервью - Создание видеороликов о себе - Рассылка визиток и резюме в соцсетях (TenChat, telegram, Insta, VK). - Создание своего канала в телеграме - Участие в мероприятиях и мастермайндах
2	Создание сайта (1-ая версия)	3 мес	<ul style="list-style-type: none"> - Создание логотипа и дизайна сайта - Создание архитектуры интерфейса сайта втч UI/UX - Создание иерархической структуры разделов и страниц сайта - Структура функциональности разделов и страниц сайта
3	Государственная регистрация бизнеса	-	Временно не потребуется
4	Открытие 2 ИП	1 д	<ul style="list-style-type: none"> - ИП Бридже открыт - ИП Фарес необходимо открыть
5	Открытие общего расчетного счета	1д	Бридже
6	Изготовление печати	3д	Временно не потребуется
7	Оповещение госорганов об открытии бизнеса	-	Автоматически
8	Получение лицензий, разрешений	-	Не требуется
9	Поиск персонала	-	Бухгалтер и Юрист в наличии.
10	Заключение договоров с основателями	1 нед	Дмитрий Бридже и Самер Фарес
11	Запуск телеграм канала	1 мес	Дмитрий Бридже и Самер Фарес
12	Покупка домена и продвижения	3 дня	Дмитрий Бридже и Самер Фарес
13	Запуск платформы / сайта	3 мес	Дмитрий Бридже и Самер Фарес
14	Публикация и рассылки	Постоянно	Дмитрий Бридже и Самер Фарес

9. СХЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОНОРАРОВ / ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

№	Схема получения заказа	Бридже (Сторона А), %	Фарес (Сторона В), %	на развитие бизнеса или квалификацию, %	на благотворительность, %	Запасной фонд, %
1	Совместное участие в одном проекте / заказе	25	25	30	10	10
2	Сторона А передала проект/заказ стороне В	По договоренности от общей суммы гонорара	50	30 от стороны В	10 от стороны В	10 от стороны В
3	Сторона В передала проект/заказ стороне А	50	По договоренности от общей суммы гонорара	30 от стороны А	10 от стороны А	10 от стороны А
4	Сторона В напрямую получила проект/заказ	0	50	30 от стороны В	10 от стороны В	10 от стороны В
5	Сторона А напрямую получила проект/заказ	50	0	30 от стороны А	10 от стороны А	10 от стороны А

ВАЖНО: Распределяются гонорары или чистая прибыль после вычета EBITDA при их наличии.