Кормышев Егор

ИСиП-301

**Бизнес план веб-студии**

**1. Краткий инвестиционный меморандум**

В наши дни трудно представить компанию, не представленную в Интернете. Веб-сайт —элемент цепочки коммуникаций с потребителем, который напрямую или косвенно влияет на выручку компании. Именно поэтому компании вкладывают в разработку сайтов и их поддержку.

В предлагаемом плане мы разберём пример, как может работать веб-студия, основные продукты которой — разработка сайтов и поддержка готовых проектов. Срок окупаемости проекта — 9 месяцев, а точка безубыточности достигается на 4 месяц.

Необходимо арендовать офис с готовым ремонтом площадью 75 м², а также нанять 8 специалистов.

Для расчётов взята средняя цена разработки сайта 150 000 рублей, срок исполнения — 1 месяц. Абонентская плата за поддержку готового сайта составляет 10 000 рублей. Все работы, даже в пиковую загрузку, выполняются командой. Когда возрастёт сложность и количество проектов, потребуется расширение штата.

Сумма первоначальных инвестиций — 747 500 рублей;

Ежемесячные затраты— 544 717 рублей;

Ежемесячная прибыль — 185 482 рублей;

Срок окупаемости — 9 месяцев;

Точка безубыточности — 4 месяц;

Рентабельность продаж — 39%.

**2. Описание бизнеса, продукта или услуги**

**Сайт для компании выполняет ряд функций:**

* Презентация компании в интернете
* Круглосуточный онлайн офис
* Инструмент продаж
* Рекламная медиа площадка
* Автоматизация обмена информацией
* Средство взаимодействия с клиентами
* Маркетинговый инструмент, формирующий лояльность

**Типы разрабатываемых сайтов, цены и сроки.**

1. Приветственная страница. Цена — 60 000, срок 2-4 недели.

Приветственная страница или «страница-заглушка» нужна перед открытием основного сайта проекта или в первые месяцы работы компании. Страница расскажет посетителям о проекте и дате полноценного запуска. Форма подписки поможет собрать адреса или телефоны заинтересованных посетителей, чтобы напрямую рассказать им об открытии основного сайта, вовремя сообщить об акциях и скидках. Приветственная страница — хороший способ собрать базу потенциальных клиентов ещё до запуска основного проекта.

2. Сайт на конструкторе. Цена — 180 000, срок 4-8 недель.

Этот вариант подойдёт, если нужно проверить бизнес-гипотезу, ограничен бюджет проекта или нужен сайт с базовыми функциями, например, лендинг. Конструктор сайтов позволяет сделать многостраничный сайт, потратив минимум времени и сил на вёрстку и интеграцию с системой управления.

3. Разработка корпоративного сайта. Цена — 300 000, срок 8-12 недель.

Если для проекта надо структурировать большую базу данных и внедрить сложные функции, то необходимо разработать полноценный сайт на собственной системе управления с любыми заданными функциями и дизайном. Система управления подбирается под конкретный проект.

**3. Описание рынка сбыта**

Услугами веб-студии может воспользоваться предприятие из любой отрасли: мелкая, средняя или крупная фирма, которой требуется обновить устаревший сайт, или стартап, исследующий рынок.

Клиентами могут быть зарубежные заказчики, но для этого потребуются сотрудники со знанием английского языка и специфики привлечения трафика контекстной рекламой и SEO-оптимизацией.

Контекстная реклама в поисковых системах позволяет попасть на первые места в выдаче, однако каждый переход будет стоить в несколько раз дороже, чем при органической выдаче.

SEO-оптимизация — это действия, которые повышают позиции сайта в поисковых системах по определенным запросам. Такой способ привлечения трафика более сложен, требует времени и глубоко анализа сферы деятельности, но при правильном подходе даёт долгосрочный позитивный эффект с низкой стоимостью перехода.

**4. Продажи и маркетинг**

Для повышения узнаваемости можно вести блог, выступать на тематических мероприятиях для повышения экспертности.

Внутренние проекты — это ваше портфолио. Выбирая исполнителя, клиент может увидеть, как вы решаете собственные задачи. Собственный сайт должен отвечать современным представлениям о веб-дизайне, быть простым и информативным.

В этом бизнесе часто строятся долгосрочные отношения с клиентами — например, можно работать с крупным ресторатором или потоковым предпринимателем и получать от них десятки проектов.

**5. План производства**

**Этапы запуска:**

* Зарегистрировать ИП
* Снять офис
* Закупить оборудование и мебель
* Нанять персонал

Открытие студии занимает 5 недель. Нужно зарегистрировать ИП. Код ОКВЭД: 72.60 (Прочая деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий).

**6. Организационная структура**

**Штатное расписание и обязанности сотрудников:**

* Директор студии: оперативное управление и стратегическое управление, занимается бухгалтерией и маркетингом.
* Дизайнеры, разработчики и контент менеджер выполняют работы по созданию сайтов.
* Менеджер проектов координирует работу команды, общается с заказчиками.

Предусмотрено премирование сотрудников, в зависимости от количества выполненных проектов.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 20 000 | 1 | 20 000 | 43 401 |
| Менеджер проектов | 15 000 | 1 | 15 000 | 38 401 |
| Разработчик | 25 000 | 3 | 75 000 | 48 401 |
| Контент-менеджер | 15 000 | 1 | 15 000 | 38 401 |
| Дизайнер | 22 000 | 2 | 44 000 | 33 701 |
| Страховые взносы |  |  | 50 700 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 219 700 |  |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.