# ПРОЕКТ АУТСОРС IT-КОМПАНИИ EVOFLEX



Evolution and flexibility

# PE3HOME

Белорусский рынок за последние несколько лет сильно потерял в количестве аутсорс IT-компаний, в связи с массовой релокацией. Однако, и внутренний рынок РБ и рынки СНГ (Россия, Казахстан) все еще нуждаются в командах специалистов, способных разрабатывать специфические программные системы.

На 2024 год 85% IT-компаний в составе ПВТ занимаются аутстаффингом (продажей отдельных специалистов), что не подходит компаниям, не имеющим внутренних команд разработчиков. Решением их бизнес-задач и займется evoflex.



# ЦЕЛЬ

Наша цель - создать IT-компанию по разработке качественного программного обеспечения на заказ по модели "аутсорс", нацеленную на работу с рынками СНГ.

Компания будет предоставлять услуги разработки ПО, соответствующего международным и местным стандартам качества и безопасности, заниматься поддержкой существующего программного обеспечения, а также поддержкой компаний в процессе цифровой трансформации и эксплуатации разработанных продуктов.



# Характеристика организации и стратегия ее развития

Наша организация будет предоставлять услуги, соответствующие требованиям заказчиков различного уровня - от небольших интернет-магазинов до крупных корпораций, предоставляя услуги разработки мобильных, десктопных и веб-приложений.

Для каждого клиента будет подобрана команда необходимого состава и опыта, учитывая бюджет и требования к разработке программного обеспечения.



### Особенности

Организация работ в компании будет нацелена на максимальное снижение затрат на разработку при сохранении качества итогового продукта - таким образом, разработка станет доступнее для бизнеса разных размеров.

Для достижения наилучшего соотношения цены и качества, мы отказываемся от офисов, сложной структуры менеджмента, вместо чего сконцентрируемся на поддержание морального духа специалистов, разработке прозрачной системы поощрений для создания комфортных условиях, в которых наши специалисты смогут работать наиболее производительно.

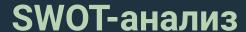


### Негативные факторы

Существуют некоторые факторы, которые могут негативно влиять на результаты финансово-хозяйственной деятельности:

- Сложности работы с российскими заказчиками
- Санкционная политика западных облачных провайдеров в условиях отсутствия собственной IT- инфраструктуры
- Конкуренция со стороны аутстаф-компаний
- Технические сбои и ошибки, вызванные непреодолимыми обстоятельствами либо ошибками сотрудников





#### Сильные стороны:

- Экспертиза в своей сфере
- Низкая цена услуг
- Широкий спектр услуг
- Клиентская база

#### Слабые стороны:

- Зависимость от ключевых сотрудников
- Ограниченные ресурсы
- Неизвестность на рынке

#### Возможности:

- Опустевший ІТ-рынок
- Международное расширение
- Использование передовых технологий

#### Угрозы:

- Конкуренция от аутстаф-компаний
- Кибербезопасность
- Законодательные изменения



# SO u WO



#### **SO**

При нынешней ситуации на рынке, IT-компания предоставляющая услуги разработки качественного ПО под ключ очень востребована, что дает огромные возможности для роста и захвата рынка, в том числе и международного (СНГ).

### 

#### WO

Тем не менее, на рынке уже присутствуют известные компании с развитым брендом и большими ресурсами, с которым придется конкурировать. Подспорьем в этом будет аутсорс-модель и более низкая, чем у конкурентов цена за услуги.

# ST u WT



#### ST

Профессиональные разработчики способны защитить нас и наши продукты от киберугроз, а ориентация исключительно на рынки СНГ облегчит приспособление к новым правовым и иным законодательным ограничениями.



#### WT

Существует риск ухода ключевых сотрудников в компании-конкуренты, что чревато проблемами с эффективностью и безопасностью. Такие сценарии будут предотвращаться созданием комфортных условиях, особенно для ключевых сотрудников.

### Особенности и фокус

Мы сосредоточены на предоставлении клиенту именно того спектра услуг, в котором он нуждается и способен себе позволить. Например, для заказчиков с крайне малым бюджетом, мы можем предоставить отдельных разработчиков, которые будут самостоятельно общаться с заказчиком. А для заказчиков с большим бюджетом и сложным проектом, мы готовы предоставить полноценную команду из проджект-менеджера, бизнес-аналитиков, специалистов по тестированию, квалифицированных разработчиков и т.д.

Таким образом мы сможем удовлетворять потребности <u>бизнеса любо</u>го размера.



### Описание продукции

- 1) Программные системы разработанные с нуля системы, заточенные под требования заказчика.
- 2) Поддержка legacy-систем доработка и поддержка систем, разработанных вне нашей компании, для заказчиков, которым по каким-то причинам пришлось сменить подрядчика.
- 3) Поддержка проданных систем услуги по технической поддержке заказчика в развертывании, использовании разработанных систем.
- 4) IT-консалтинг консультирование заказчика по вопросам IT вне рамок конкретного продукта, например, организация интрасети, CRM-систем и т.д.



### Рынок

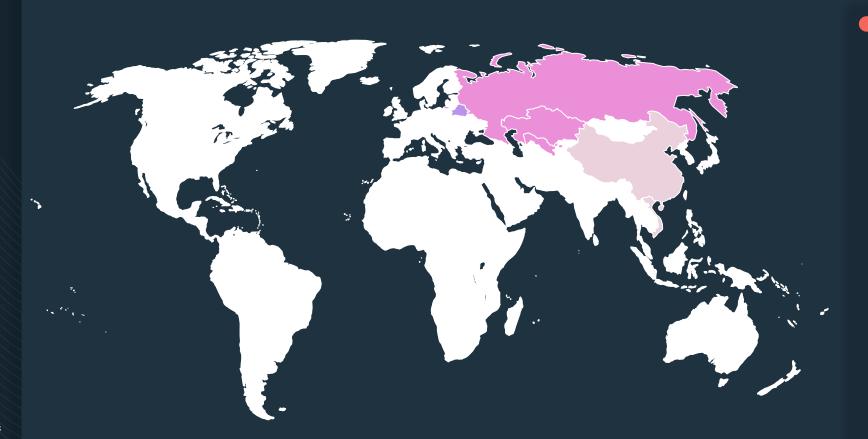
На данный момент рынок IT в Беларуси сильно изменился по сравнению с те, что было 10 лет назад.

Hauболее крупные компании ПВТ - Issoft, iTransition, iTechArt Group - занимаются аутстаффингом - продажей отдельных специалистов, а компаний занимающихся полным циклом разработки ПО осталось не так много.

При том, на данный момент почти нет IT-компаний, полностью перешедших на удаленный режим работы, при этом сотрудничающих с компаниями СНГ, что открывает для нас свободную нишу.



# НАШИ ПЛАНЫ



#### ПЕРВЫЙ ЭТАП

Страны, в которых будут открыты юридические лица в первые 5 лет.

### второй этап

Страны, в которых будут открыты юридические лица в первые 10 лет.

### ТРЕТИЙ ЭТАП

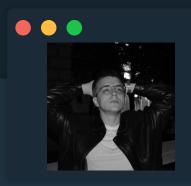
Страны, в которых будут открыты юридические лица в первые 20 лет.

## Затраты на рекламу

- Таргетированная реклама, направленная на топменеджеров, руководителей IT-отделов, малых бизнесов и ИП при помощи Яндекс.Рекламы, Google Ads - 100\$/месяц
- Настройка поисковой оптимизации, ведение соц. ceтей (LinkedIn, Behance, Twitter) - 100\$/месяц



# наша КОМАНДА



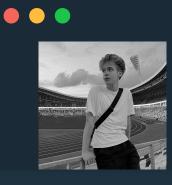
Ростислав Л.

Head of Java Department



Andrei S.

Head of Python Department



Ilya Z.

Head of DevOps Department

# Трудовые ресурсы

Начальный план:

Финансовый директор	1500\$/месяц	
Java/Python/DevOps разработчики	1200\$ * 6 = 7200\$/месяц	
Юрист	700\$/месяц	
Sales	900\$/месяц	
Project-менеджер, BA	1000\$/месяц	
QA / SEO	600\$ * 3 = 1800\$ / месяц	



# Показатели эффективности проекта

В среднем за одного сотрудника в команде крупные ITкомпании запрашивают 30\$/час. Мы будем просить в два раза меньше - 15\$/час.

Из расчета зарплат, аренды облачных провайдеров, можно вывести сумму затрат в первый год: 20,000\$

Исходя из того, что все специалисты будут заняты, можно рассчитать точку безубыточности: 2 проекта / месяц



### • • •

# Показатели эффективности проекта

Рассчитаем показатели доходности на 6 лет.

Целевой показатель количества проектов в конце периода - 6. Будем считать, что в первый год мы возьмем 2 постоянных проекта, и каждый год их количество будет увеличиваться на 1.

Понадобится финансирование в 100,000\$, которые будут получены в виде кредита в банке.

Кредит предоставит "Е-Банк" с переплатой в 10,000\$.



# Показатели эффективности проекта

Год	Расходы	Доходы	Чистый доход
1	42,000\$	37,000\$	- 5,000\$
2	45,000\$	50,000\$	+ 5,000\$
3	48,000\$	63,000\$	+ 15,000\$
4	51,000\$	76,000\$	+ 25,000\$
5	54,000\$	89,000\$	+ 36,000\$
6	35,000\$	102,000\$	+ 67,000\$



#### 

# Показатели эффективности проекта

Чистый доход за 6 лет - 143,000\$

Индекс рентабельности - 1,43. Удовлетворительные показатель, с учетом того что на доход за 6 лет сильно влияют выплаты по кредиту.

Коэффициент покрытия задолженности - 1,43, поскольку кредит будет выплачен в течении 5 лет.





## Юридический план

Будет зарегистрировано юридическое лицо 000 "Эвофлекс".

Будет зарегистрирована торговая марка "EVOFLEX".



# Спасибо за ВНИМАНИЕ

