

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФРАНШИЗЫ MIGASTONE							
Расчет возврата инвестиций франчайзи и его потенциальный доход. Оценки доходов приведены в прилагаемом к данной ведомости документе.							
<i>КОНСЕРВАТИВНЫЙ СЦЕНАРИЙ</i>							
БИЗНЕС-ПЛАН РЕГИОНАЛЬНЫХ АГЕНТСТВ МИГАСТОУН 2017							
строка		Первый год		Второй год		Третий год	
		Ежемесячно	За год	Ежемесячно	За год	Ежемесячно	За год
1	Фиксированные расходы						
2	Амортизация за 36 мес. вступительного взноса (1.200.000 руб)	33 333р.	400 000р.	33 333р.	400 000р.	33 333р.	400 000р.
3	Ежемесячная плата (роялти) франчайзеру со второго года			30 000р.	360 000р.	30 000р.	360 000р.
4	Амортизация за 36 мес. мебели и компьютера (120.000 руб)	3 333р.	40 000р.	3 333р.	40 000р.	3 333р.	40 000р.
5	Расходы на открытие компании	0р.	20 000р.	0р.	0р.	0р.	0р.
6	Програмное выставление счетов - Software Bman	1 750р.	21 000р.	1 750р.	21 000р.	1 750р.	21 000р.
7	Маркетинг	3 000р.	36 000р.	12 000р.	144 000р.	18 000р.	216 000р.
8	Аренда офиса	20 000р.	240 000р.	20 000р.	240 000р.	20 000р.	240 000р.
9	Свет / Вода / Газ и коммунальные платежи	5 000р.	60 000р.	5 000р.	60 000р.	5 000р.	60 000р.
10	Бухгалтер по годовой отчетности	3 333р.	40 000р.	3 333р.	40 000р.	3 333р.	40 000р.
11	Телефон / модем + мобильный	1 500р.	18 000р.	1 500р.	18 000р.	1 500р.	18 000р.
12	Бензин для передвижения	8 000р.	96 000р.	8 000р.	96 000р.	8 000р.	96 000р.
13	Собрания и обучение	3 000р.	36 000р.	3 000р.	36 000р.	3 000р.	36 000р.
14	Техническое обслуживание автомобиля / Страхование / Налог	2 500р.	30 000р.	2 500р.	30 000р.	2 500р.	30 000р.
15	Канцелярские товары	3 000р.	36 000р.	3 000р.	36 000р.	3 000р.	36 000р.
16	Банковский расчётный счёт	1 500р.	18 000р.	1 200р.	14 400р.	1 200р.	14 400р.
17	Зарплата владельца, валовая	70 000р.	840 000р.	50 000р.	600 000р.	50 000р.	600 000р.
18	Страхование жизни и здоровья	833р.	10 000р.	833р.	10 000р.	833р.	10 000р.
19	1 сотрудник, валовая стоимость - зарплата в год с отчислениями (с учетом Мультипликатора 1,4 от нетто к валовому)	35 000р.	420 000р.	42 000р.	504 000р.	42 000р.	504 000р.
20	Итого постоянные затраты	195 083р.	2 361 000р.	220 783р.	2 649 400р.	226 783р.	2 721 400р.
21							
22	Переменные издержки	Ежемесячно	За год	Ежемесячно	За год	Ежемесячно	За год
23	Роялти от продаж 1% в Рекламный Национальный Фонд Migastone	5 035р.	60 417р.	10 941р.	131 296р.	17 664р.	211 968р.
24	Продажи за пределами эксклюзивной зоны - 30% комиссии Migastone (расчет на 10% от продаж)	13 700р.	164 400р.	21 400р.	256 800р.	25 250р.	303 000р.
25	Комиссия Агентов 30% от стоимости приложений	6 850р.	82 200р.	21 400р.	256 800р.	50 500р.	606 000р.
26	Стоимость нахождения в APPMETROPOLIS (50%от цены продажи)	0р.	0р.	105 000р.	1 260 000р.	231 000р.	2 772 000р.
27	Стоимость программирования и Маркетинга (12 мес) за Приложение - 20% от стоимости прил.	91 333р.	1 096 000р.	142 667р.	1 712 000р.	168 333р.	2 020 000р.
28	Минимальная роялти от продаж доп.услуг (Upselling) 5%	1 199р.	14 385р.	4 973р.	59 680р.	14 720р.	176 640р.
29	ИТОГО ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ	118 117р.	1 417 402р.	306 381р.	3 676 576р.	507 467р.	6 089 608р.

30							
31	Итого постоянные и переменные расходы	313 200р.	3 778 402р.	527 165р.	6 325 976р.	734 251р.	8 811 008р.
33							
34	Валовой доход без учета налогов	Ежемесячно	За год	Ежемесячно	За год	Ежемесячно	За год
35	Приложение "Базовое" - 50 тыс. руб. (6 прил/мес -1ый г.; 8 прил/мес - 2ой г.; 9 прил/мес - 3й г. и далее)	300 000р.	3 600 000р.	400 000р.	4 800 000р.	450 000р.	5 400 000р.
36	Приложение "Полное" - 70 тыс. руб. (2 прил/мес -1ый г.; 4 прил/мес - 2ой г.; 5 прил/мес - 3й г. и далее)	140 000р.	1 680 000р.	280 000р.	3 360 000р.	350 000р.	4 200 000р.
37	Приложение "Премиум" - 100 тыс. руб. (3 прил/г. -1ый год; 4 прил/г. - 2ой г.; 5 прил/г. - 3й г. и далее)	16 667р.	200 000р.	33 333р.	400 000р.	41 667р.	500 000р.
38	Продажа через агентов (5% на 1й год, 10% на 2й, и 20% на 3й)	22 833р.	274 000р.	71 333р.	856 000р.	168 333р.	2 020 000р.
40	Абонентская плата за Appmetropolis - оплачивается клиентами ежемесячно исходя из 500€/год	0р.	0р.	210 000р.	2 520 000р.	462 000р.	5 544 000р.
41	Доп. услуги в Upselling (Facebook объявления, видео и фото, страницы,уч.курсы и т.п.) 5-20% от об	23 975р.	287 700р.	99 467р.	1 193 600р.	294 400р.	3 532 800р.
42	Итого Валовой ДОХОД без учета налогов	503 475р.	6 041 700р.	1 094 133р.	13 129 600р.	1 766 400р.	21 196 800р.
43							
44	Операционная маржа (Доход - Переменные затраты)	385 358р.	4 624 298р.	787 752р.	9 453 024р.	1 258 933р.	15 107 192р.
45							
46	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ (Операционная маржа - Постоянные затраты)	1-ый год	2 263 298р.	2-ой год	6 803 624р.	3-ий год	12 385 792р.
47	Налог на прибыль (по упрощенке - 6% от оборота)		362 502р.		787 776р.		1 271 808р.
48	Отчисления в фонды (ИП за себя)		27 000р.		27 000р.		27 000р.
49	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	156 150р.	1 873 796р.	499 071р.	5 988 848р.	923 915р.	11 086 984р.
50							
51	Зарплата владельца чистыми+ Чистая прибыль в месяц	199 650р.		530 142р.		954 987р.	

Предупреждение:

Каждая цифра, фигурирующая в этой презентации представляет собой оценку, сделанную со ссылкой на то, что вы зарабатываете, на основе данных, собранных в полевых условиях работы бизнеса MIGASTONE на территории Италии и адаптированных исходя из российских реалий.

Нет никакой уверенности в том, что вы получите такие же результаты. Ваш шанс заработать указанные суммы зависит от Вашего упорства, трудолюбия и времени которые вы решили инвестировать в проект, а также Вашего участия в учебных мероприятиях Migastone и поэтому нет никакого способа определить или предсказать его исход, так как каждый человек имеет различные навыки и способности к работе. Некоторые непредвиденные внешние факторы могут повлиять на результаты, независимо от Ваших обязательств.

Материал, включенный в данную презентацию, а также с которым можно ознакомиться на веб-сайте ООО "БизнесАпп" и/или Kimera Hitech Srl или любой другой материал, предоставленный компаниями ООО "БизнесАпп" и/или Kimera Hitech Ltd. защищен авторским правом, любое несанкционированное использование будет преследоваться по закону.

Не допускается изменять данную презентацию/таблицу без специального разрешения ООО "БизнесАпп" и Kimera Hitech Srl, данные и информация, содержащаяся в данном документе, считаются конфиденциальными и также покрываются условиями Договора о неразглашении информации (NDA), который, как правило, подписывается прежде чем Вы можете получить доступ к этому документу.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ ЗАТРАТ

Раздел постоянных затрат - включает затраты которые не зависят от количества проданных приложений

Строка 2 Амортизация первичного взноса за 36 месяцев

Как следует из названия, мы просто взяли первичный платеж за вход в сумме 1,2 млн. руб и разнесли всю сумму на период в течение трех лет.

Строка 3 Ежемесячная плата (роялти) франчайзеру со второго года

Эта строка показывает размер роялти за использование товарных знаков и платформы MIGASTONE включая НДС 18%. Напомним, что платформа является инструментом, который позволяет создавать приложения для iPhone и Android. Она имеет неограниченные возможности для создания мобильных приложений, открывая двери для неограниченной потенциальной выгоды, просто создайте больше приложений и затраты на одно приложение будут низкими. Ежемесячные расходы покрывают обслуживание, поддержку и развитие самой платформы на протяжении многих лет.

Строка 4 Амортизация за 36 мес. мебели и компьютера (3600€)

Этот пункт предусматривает, бюджет 120.000 руб. на приобретение 1 ноутбука, принтера и монитора. Покупку стола, офисного кресла для управляющего, два кресла для гостей, гостевой диван, офисная мебель, различные аксессуары (баннер, плакаты, постеры и т. д., которые указаны в дизайне офиса). Не существует каких-либо обязательств на покупку этого материала со стороны партнера .

Строка 5 Расходы на открытие компании

Взяты средние расходы на уплату гос пошлин и услуги юриста на открытие нового ООО. Расходы на открытие ИП значительно меньше.

Статья 6 Програмное выставление счетов - Software Bman

Этот пункт предусматривает аренду или покупку программного обеспечения для выставления счетов (биллинга) - BMan. Это программное обеспечение позволяет осуществлять управление счетами, графиками платежей, продажами, расчетом комиссий и бюджета. Программное обеспечение позволяет контролировать выставление счетов из штаб-квартиры Migastone.

Статья 7 Маркетинг

Эта строка обобщает инвестиции в маркетинговую активность Франчайзи. Здесь показаны вложения в бюджет на рекламу через Adwords, Яндекс.Директ, VK и Facebook, а также местные инициативы. На первый год затраты запланированы меньше чем на последующие, так как в открытие Партнера будет потрачено более 100.000 рублей инвестиций, которые будут заплачены франчайзером.

Статья 8 Аренда офиса

Запланировано на аренду офиса площадью 30 кв.м. исходя из средних ставок аренды 670 руб/кв.м.

Статья 9 Свет / Вода / Газ и коммунальные платежи

Коммунальные платежи на эксплуатацию офиса.

Статья 10 Бухгалтер по годовой отчетности

Затраты на оплату труда бухгалтера на аутсорсинге по упрощенной системе исходя из стоимости в квартал - 10 тыс руб.

Статья 11 Телефон / модем + мобильный

Оплата мобильного телефона и интернета в месяц.

Статья 12 Бензин для передвижения

Оплата бензина для перемещения торгового представителя или владельца бизнеса по клиентам из расчета в среднем 2 тыс. руб. в неделю.

Статья 13 Собрания и обучение

Эта статья бюджета включает в себя взнос на посещение наших курсов в учебном центре Мигастоун и командировочные расходы. Как правило, рекомендуется посещать не менее 2х мероприятий в год, чтобы оставаться в соответствии с новыми стратегиями и лучшими методами продаж. Первый учебный курс занимает 3 дня и совершенно бесплатный для всех франчайзи. Участие в образовательных мероприятиях не является обязательным.

Статья 17 Зарплата владельца, валовая

Очень важно закладывать в бюджет зарплату владельца за управление бизнесом. В случае если владелец отходит от управления - эта статья бюджета расходуется на наемного управляющего. Статья включает в себя отчисления в пенсионный и прочие фонды.

Статья 18 Страхование жизни и здоровья

Быть предпринимателем, предполагает, отсутствие гарантий от заболеваний и травм, которые ложатся на плечи предпринимателя и отражаются на его деятельности. Мы ввели минимальный бюджет для страхования от несчастных случаев, которое покрывает медицинские расходы и суточные в стационаре в случае госпитализации. Очевидно, этот пункт не является сугубо обязательным для Франчайзи, но настоятельно рекомендуется.

Статья 19 Один сотрудник, валовая стоимость-зарплата в год; 1.4 (Мультипликатор от нетто к валовому)

По данной статье предполагается найм одного сотрудника в качестве помощника по офису с заработной платой 25 тыс.руб./мес до вычета НДФЛ в первый год работы и с увеличением з/п до 30 тыс. руб./мес со второго года работы.

Раздел переменных затрат - включает затраты которые напрямую зависят от количества проданных приложений

Статья 23 Роялти от продаж 1% в Рекламный Национальный Фонд Migastone

Как прекрасно показано в названии, каждое Агентство Мигастоун вносит свой вклад в общий национальный фонд рекламы и продвижения. Его средства тратятся на усмотрение Франчайзера и предоставляется отчетность в конце каждого календарного года. Данные затраты имеют цель укреплять бренд для целевой аудитории на российском уровне.

Статья 24 Продажи за пределами эксклюзивной зоны - 30% комиссии Migastone (расчет на 10% от продаж)

Плата за продажи вне эксклюзивной территории. Предполагается что таких продаж будет около 10% от общего объема проданных мобильных приложений или 1-2 приложения в месяц. В связи с тем что связи и сарафанное радио распространяются без привязки к территории (у вас может быть хороший знакомый уехавший в соседний город и попросивший сделать для него приложение) франчайзи разрешено продавать и за пределами своей территории. Плата составляет 30% от стоимости продажи мобильного приложения. Если на территории такой продажи уже есть другой франчайзи - ему достается 20% от стоимости приложения.

Статья 25 Комиссия Агентов 30% от стоимости приложений

На территории франчайзи возможно использование независимых агентов с которыми у франчайзи есть договоренность о продажах приложений. Исходя из существующей практики в Италии вознаграждение агентов составляет 30% от стоимости мобильного приложения. Данная цифра не является обязательной, также как и использование агентов. Сумма затрат на вознаграждение агентов основывается на доходах полученных от продаж агентов и рассчитанных по статье 38 (ниже по форме бюджета)

Статья 26 Стоимость нахождения в APPMETROPOLIS (50% от цены продажи)

Абонентская плата за нахождение в системе поиска APPMETROPOLIS обойдется агентству в размере 50% от суммы, взимаемой с клиента. В бюджете она рассчитывается последующим делением на два абонентской платы за APPMETROPOLIS по статьям 39 и 40

Статья 27 Стоимость программирования и Маркетинга (12 мес) за Приложение - 20% от стоимости прил.

Данная статья расходов рассчитывается от выручки от продаж приложений и составляет 20% от доходов отраженных в статьях 35-37. Данная плата обусловлена расходами Центрального офиса Мигастоун на маркетинговое сопровождение клиентов (минимум 1 звонок в месяц продолжительностью 20 минут в течение года от продажи приложения), а также стоимостью работы программистов по созданию приложения по предоставленному от франчайзи техзаданию по форме Мигастоун, по загрузке приложения на Google Play и App Store и хостингу приложения на первый год. Данные затраты обязательны также и для некоммерческих приложений и определяются в зависимости от стоимости аналогичного по сложности коммерческого приложения.

Статья 28 Минимальная роялти от продаж доп.услуг (Upselling) 5%

В процессе своей деятельности Агентство будет предоставлять дополнительные услуги (UPSELLING) как поддержка для продаж ПРИЛОЖЕНИЙ (ввод продукции в каталог, фото, отрисовка иконки и лого и т. д.), так и других продуктов, которые могут быть предоставлены в качестве услуги (например помощь в создании группы ВК или страницы facebook и т. д.).

На такие услуги, возникающие от использования бренда MIGASTONE, сделанных для клиентов MIGASTONE у нас есть минимальная плата 5% от доходов с продаж этой категории продуктов. Расчет делается путем умножения на 5% статьи 41.

РАЗДЕЛ ДОХОДЫ

Исходные предпосылки

Бизнес Мигастоун основан на геолокации и привязке к конкретному региону. Ключевой особенностью для строительства эффективных коммерческих схем является максимальная концентрация на конкретной географической области, прежде чем двигаться в другую. Чтобы сделать это, мы разработали систему под названием "3 ШАГА К УСПЕХУ", которую мы здесь описываем кратко и которая является нашим Ноу-Хау. Оно передается только ПОСЛЕ внесения платы за вход. Система предусматривает реализацию на территории серии интервью, БЕЗ ЦЕЛИ сбыта на тему: "Сбор мнений о том, как идут дела в торговой отрасли".

Основной целью этих интервью является создание "сопереживания" со стороны собеседника через вопросы о деятельности клиента, информацию о ситуации по маркетингу и коммуникациям компании. К концу интервью вы, как консультант, будете иметь предварительные наработки по увеличению оборота клиента, вы оставите наше письмо продаж, отправите нашу авторскую КНИГУ по улучшению продаж по электронной почте.

Потенциальный клиент получает приглашение на специальное мероприятие в живую или в интернете, чтобы получить результаты опроса.

С этого момента, компания высылает по электронной почте серию писем в автоматическом режиме потенциальным клиентам, чтобы подготовить их к следующим контактам с Агентством.

Через 7 дней вы еще раз уточняете у клиента, его мнение о том, что он видел, с конкретной целью - договориться о встрече.

Система протестирована на более чем 1000 интервью. Что привело в среднем к 30% переговоров, что в свою очередь привело к 20% продаж, от общего числа переговоров переговоров (то есть сквозная конверсия от интервью к продажам составила 6%). Каждое интервью вносится в систему на основе чего формируется интерактивная карта, которая периодически обновляется и доступна для всех Агентств.

Войти в MIGASTONE, равносильно попасть в команду, которая использует все более изощренные методы анализа, чтобы создать методы и эффективные стратегии продвижения.

Эта система позволяет привести в движение сети на местном уровне.

На втором шаге большая часть переговоров происходит благодаря рекомендациям клиентов (сарафанному радио), которые заинтересованы в расширении местных цепочек позволяющих им привлекать новых клиентов через обмен пуш-уведомлениями, которые вы можете отправить как и все другие коммерсанты, присутствующие в сети Appmetropolis.

В плане Доходов, мы предположили, что в рамках первоначальной работы по системе "3 ШАГА К УСПЕХУ" должно быть проведено около 200 интервью, которые можно уложить максимум в 20 рабочих дней. Они генерируют 30% переговоров, т. е. 60 встреч, что приводит к подписанию договоров на 12 ПРИЛОЖЕНИЙ.

Таким образом, в среднем в месяц в течение первого года продается 12 ПРИЛОЖЕНИЙ, если партнер действует по нашей методике + появляются продажи по рекомендации от самих клиентов за второй месяц и так далее.

Исходя из консервативного сценария, мы решили снизить количество проданных приложений в первый год до 8 единиц, продаваемых ежемесячно от каждого нашего Франчайзи в течение первых 12 месяцев деятельности. Однако становится очевидным, что Ваши активность и энтузиазм могут значительно увеличить данную цифру, учитывая также то факт, что мы в начале бума мобильной индустрии, что делает данный прогноз еще более осуществимым в ближайшие несколько месяцев (на практике все чаще и чаще мы слышим о мобильных ПРИЛОЖЕНИЯХ, достаточно оглянуться вокруг).

Разбивка по типам продаваемых приложений на "Базовую" версию и "Полную" было сделано исходя из более консервативного сценария и в противоположность от итальянского опыта где в основном заказывают полную версию (80% от объема продаваемых приложения).

ПЕРВЫЙ ГОД:

8 ПРИЛОЖЕНИЙ в месяц, в том числе 6 базовых и 2 полных

3 ПРИЛОЖЕНИЙ в год, ПРЕМИУМ на крупных клиентов

5 ПРИЛОЖЕНИЙ в год продаются через внешних агентов (5% от оборота)

ВТОРОЙ ГОД

12 ПРИЛОЖЕНИЙ в месяц, из которых 8 базовых и 4 полных

4 ПРИЛОЖЕНИЙ в год, ПРЕМИУМ на крупных клиентов

15 ПРИЛОЖЕНИЙ в год продаются через внешних агентов (10% от оборота)

ТРЕТИЙ ГОД

14 ПРИЛОЖЕНИЙ в месяц, из которых 9 базовых и 5 полных

5 ПРИЛОЖЕНИЙ в год, ПРЕМИУМ на крупных клиентов

34 ПРИЛОЖЕНИЙ в год продаются через внешних агентов (20% оборота)

Развитие поисковой системы APPMETROPOLIS является нашей главной и стратегической целью. Это позволяет в среднесрочной перспективе получать большую часть доходов от этого вида сервиса, который подразумевает минимум усилий и значительную прибыль. Абонентская плата за APPMETROPOLIS всегда будет делиться 50 на 50 между Франчайзи и Франчайзером, и в настоящее время прайс-лист очень прост:

Любые сети >> 12 месяцев бесплатно, а начиная со второго года 500 € / год плата за абонентское обслуживание за каждое приложение включенное в APPMETROPOLIS

В таблице доходов мы исключили поступления, связанные с APPMETROPOLIS в первый год работы приложений, но они становятся все более и более заметны с течением времени. Исходя из консервативного сценария мы предположили, что только 70% клиентов наших ПРИЛОЖЕНИЙ захотят стать частью сети, при абонентской плате в 500 € в год. Это составляет всего лишь 2,5 тыс рублей в месяц, что не позволит даже разместить нормальный рекламный блок на радио или в местной газете, но позволяет отправить пуш-уведомления на 6000 человек и более (при наличии 30 приложений в радиусе 30 км и минимум 200 скачиваний на каждое приложение).

Помимо этого, мы проигнорировали большую вероятность того, что даже те, кто не является клиентом MIGASTONE и которые имеют собственные ПРИЛОЖЕНИЯ, могут попросить включения в сеть APPMETROPOLIS. Данная финансовая модель построена исходя из очень консервативных предпосылок, поэтому наш прогноз доходов очень низкий. Мы верим в способности кадного отдельного франчайзи воспользоваться силой наших коммерческих технологий.

После этой важной предпосылки, мы можем перейти к описанию элементов “доходы”

Статья 35 Приложение "Базовое" - 50 тыс. руб. (6 прил/мес -1ый год; 8 прил/мес - 2ой год; 9 прил/мес - 3ий год и далее)

Цена на данный тип приложений составляет 50 тыс.руб. Возможна также продажа в рассрочку при финансировании данной рассрочки Центральным офисом Мигастоун в России. Напомним, что приложение "Базовое" - это ПРИЛОЖЕНИЕ без электронной коммерции. В нашем прогнозе мы ожидаем, около 75% от продаж будет приходиться на данный тип приложений. Справочно: в Италии на данный тип приложений приходится 20% продаж.

Статья 36 Приложение "Полное" - 70 тыс. руб. (2 прил/мес -1ый г.; 4 прил/мес - 2ой г.; 5 прил/мес - 3й г. и далее)

Приложение "Полное" стоит для конечного потребителя 70 тыс.руб. без доп модулей и услуг. Напомним, что "Полное" -это ПРИЛОЖЕНИЕ со встроенной электронной коммерцией. В нашем прогнозе мы ожидаем, что около 20% продаж будет приходиться на данный тип приложений. Также для клиентов возможно докупать модули до "Полного" приложения с приложения "Базового". Стоимость данного апгрейда будет выше чем при первоначальной

Статья 37 Приложение "Премиум" - 100 тыс. руб. (2 прил/г. -1ый год; 4 прил/г. - 2ой г.; 5 прил/г. - 3й г. и далее)

ПРЕМИУМ приложение рассчитано на крупных клиентов с неограниченным набором опций из списка. В нашем прогнозе ожидается только 2 продажи ПРИЛОЖЕНИЙ такого типа на первый год деятельности регионального Агентства Мигастоун. На второй год ожидается 4 ПРЕМИУМ ПРИЛОЖЕНИЯ и 5 ПРЕМИУМ ПРИЛОЖЕНИЙ на третий год.

Статья 38 Продажа через агентов (5% - 1й год, 10% - 2й, 20% - 3й)

В этой статье мы предположили, что доход генерируется от внештатных сотрудников - торговых Агентов - в размере 5% в первый год, 10% за второй год и 20% в третий год деятельности. С этих продаж агентам уплачивается комиссия в размере 30% от стоимости приложения.

Статья 40 Абонентская плата за Appmetropolis - оплачивается клиентами ежемесячно исходя из 500€/год

Как мы пояснили ранее, здесь мы приводим доходы от нахождения клиентов в сети APPMETROPOLIS начиная со второго года работы приложения. В предпосылках заложено, что только 70% клиентов купивших приложения останутся в данной сети на второй год.

Статья 41 Продажа доп. услуг (Upselling): заведение страниц на Facebook и ВКонтакте, съемки видео и фото для приложений, разработка веб-сайтов, внесение перечня товаров в каталог моб. приложений клиентов и т.п.) от 5 до 20% от оборота

Услуги в UPSELLING (продажи других продуктов и услуг для самих клиентов), включают все услуги, предоставляемые партнером для клиента и дополнительные услуги, предлагаемые клиентам от имени и от Migastop. В нашем бизнес-плане, мы прогнозируем большой объем таких услуг, посвященных подготовке клиентов. На этом первом этапе, мы прогнозировали небольшой объем таких доходов и допродажи доп. учебных курсов, маркетингово-дизайнерские услуги (разработка логотипа, иконки моб приложения, написание текстов для приложения и генерация прочего контента), услуг PRO (например, интеграция с электронной наличностью и т. д.) и дополнительные услуги, такие как IBEACON и тому подобное.

Мы исходим из консервативных предпосылок поэтому у нас ожидается 5% от оборота за первые 12 месяцев ПРОДАЖ до 20% в третий год.

ИТОГИ

Статья 50 Зарплата владельца чистыми + Чистая прибыль в месяц

В этой статье мы взяли годовую чистую прибыль по статье 49, потом прибавили зарплату владельца 840 тыс. руб. в год, которые мы находим в строчке 17 за минусом НДФЛ и отчислений в фонды 40%. И поделили на 12, чтобы найти среднюю прибыль в месяц.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предприниматель смотрит в будущее. Если он верит в проект, он старается построить что-то надежное и продолжительное во времени, что позволит получать в среднесрочной перспективе, не только хорошую прибыль, но и автоматический доход не отнимающий слишком много усилий, полученный от абонентской платы за пребывание в сети Appmetropolis.

Appmetropolis и его сети служат именно этой цели: стать единственным агентом в своем регионе и повысить долю от продажи услуг "с минимальными усилиями" (так называемый "пассивный доход").

Отметим (строка 46), что уже в первый год мы прогнозируем объем валовой прибыли на уровне 2,2 млн. руб. (оплачиваете все инвестиции и расходы), к которым добавим 600 тыс руб из своей зарплаты, которая является одним из элементов затрат!!!

Так вот, что в первый год уже приносим домой 199 тыс. руб. чистыми (см. статью 52) На второй год получаем 530 тыс. руб. чистыми в месяц, пока не дойдете до 950 тыс. руб. чистыми в месяц на третий год, сложно представить до каких цифр можно дорасти в последующие годы.

И в заключение:

1. Минимальный безубыточный уровень продаж (работа владельца "в ноль") составляет 4 "Базовых" или 3 "Полных" приложений в месяц
2. Существуют большие возможности по повышению объемов продаж (использование маркетинговых и веб агентств в качестве агентов-партнеров, изготовление бесплатных приложений для рекальных и медийных агентств обмен на рекламу, большее количество интервьюируемых клиентов в неделю, повышение конверсии продаж за счет отработки методики и сарафанного радио и т.п.)
3. Создание стабильного и прочного БИЗНЕСА с долгосрочным доходом, принимая во внимание эксклюзивность APPMETROPOLIS на закрепленной территории
4. Возможность быстрого масштабирования бизнеса на соседние регионы
5. НЕТ РИСКА СКЛАДА - не надо запасать/закупать какой-либо продукт на складах или приобретать предоплаченные услуги
6. Быстрый рост данного сегмента рынка
7. Участие в инновационном High-tech бизнесе на передовой существующих маркетинговых технологий