



## **Бизнес план**

### **Содержание:**

- 1. Описание проекта**
- 2. Финансовые показатели:**
  - затраты на запуск проекта;
  - постоянные затраты после запуска проекта;
  - доходы проекта;
  - прибыль проекта;
- 3. Этапы проекта**
- 4. Дополнительные материалы**

## 1. Описание проекта

Uaround - это проект который объединил в себя функционал 4-х приложений в одном.

Это:

- знакомства (Badoo);
- мессенджер (Viber);
- кто рядом (друг вокруг);
- группы (VK, ОК).

Дополнительно мы реализовали такие востребованные функции как :

- шифрование сообщений и звонков;
- внутренняя валюта и собственная платежная система (ввод – вывод – перевод средств);
- рекламная модель монетизации (просмотр видео роликов за определенные действия в приложении).

В ходе разработки были найдены такие технические решения как: реализация высоконагруженных систем, хранение «горячих» данных в оперативной памяти и последующая синхронизация с жесткими дисками, работа с сервисами геолокации, интеграция с Push серверами Google и Apple, для китайского рынка подключен китайский Push оператор Getui, автоматическое определение региона нового пользователя, подстановка языковых настроек и кода страны, сделана авторизация пользователя по средствам ввода высланного кода, реализована сложная система Reconnect пользовательского устройства к серверу, написана собственная платежная система с вводом – выводом и переводом внутренней валюты с участием эквайринга банка, к платежной системе подключен бот информатор, разработан и реализован механизм Blacklist, реализован механизм аудио и видео звонка по принципу P2P, разработан собственный механизм сжатия фото и видео файлов при пересылке в чат, внедрена схема пересылки контента между приложениями, реализована схема группового чата и его администрирования, создание и подписка – отписка от тематической группы, работа с фоновыми процессами геолокации и определения пользователей кто рядом с указанием дистанции до него, реализован собственный алгоритм шифрования с криптографической утилитой внутри каждого клиента, разработана и внедрена уникальная платная модель по привлечению новых пользователей (я рекламный агент) и многое другое.

Проект обслуживает 9 серверов и порядка 40 различных программных решений.

### **Актуальность проекта:**

На сегодняшний день на рынке нет аналогов с таким массивным функционалом как в нашем приложении. Все мы видим, что функционал мессенджера сейчас активно внедряется во все торговые, рекламные и игровые приложения и это является основой коммуникации людей. Фактически, взяв за основу мессенджер, можно накладывать любые другие сервисы и получать с этого монетизацию, что мы и постарались сделать.

## **Результатом нашей работы явились три приложения для OS Android, iOS и WEB это:**

- UAround Dating (мессенджер – социальная сеть)
- UAround Messenger (только мессенджер с RS шифрованием)
- UAround Dating WEB версия

Технически наш продукт не уступает топовым мессенджерам (Viber, WhatsApp, Telegram), а по функционалу их превосходит.

Актуальность проекта обусловлена статистикой кол-ва пользователей подключающихся к приложениям конкурентам:

### **Viber (мессенджер)**

Число зарегистрированных пользователей мессенджера Viber в России превысило 80 млн пользователей, что сопоставимо с третью общего количества абонентов операторов «большой четверки», следует из сообщения компании (есть в распоряжении РБК).

Подробнее на РБК:

<http://www.rbc.ru/rbcfreeneews/58d0f1ab9a794704cbebcce1d>

### **Badoo (знакомства и кто рядом)**

Количество зарегистрированных пользователей достигло уже 365 млн человек по всему миру. При этом аудитория продолжает активно прирастать — 400 тысяч новых пользователей ежедневно присоединяются к сети.

### **VK (создание и ведение своей группы)**

Выручка ВКонтакте в первом квартале 2017 г. выросла на 45,9% — до 2,7 миллиардов рублей. Таковы данные финансового отчёта Mail.Ru Group. Продолжило расти и количество пользователей: на конец апреля месячная аудитория VK составляла 97 миллионов человек, причём 80 миллионов из них пользовались мобильной версией и приложениями.

### **Telegram (шифрование сообщений)**

По данным представителя Viber Яны Рожковой, у этого мессенджера более 76 млн скачиваний в России. Число активных пользователей она не раскрывает, но за последний год база пользователей выросла вдвое.

Мы думаем цифры говорят сами за себя. (80+45+97+76=298 мил. человек) суммарно пользуется сервисами схожими с нашими в России. Мы же объединили все эти сервисы в одно приложение. Даже если предположить, что молодому приложению трудней завоевывать интерес пользователей, то свою целевую аудиторию в размере 10 – 15 % от общей массы мы найдем. А это 30 – 45 мил. пользователей только в России, не говоря уже про весь мир.

## Перспективы монетизации проекта:

В наших приложениях реализованы такие варианты монетизации как:

- рекламная модель просмотра видео контента;
- внутренние покупки (6 разных платных функций и 5 вариантов номинала внешних транзакций);
- платная модель по привлечению новых пользователей (я рекламный агент);

Для использования некоторого функционала приложений, пользователь обязан просмотреть рекламный видео ролик, с итоговой ссылкой на рекламируемый продукт. По статистике в сети Интернет, видео реклама является самым эффективным каналом продвижения.

Внутренние покупки являются самой популярной моделью монетизации приложений. Платные функции реализованы не навязчиво, но при интенсивном пользовании приложения их не избежать.

- отправка подарка другому пользователю – 1-3\$/шт.;
- написать 1-е сообщение не знакомому пользователю без совпадения совпадения симпатии – 1\$/шт;
- попасть своей фотографией в ленту знакомств – 1-7\$/фото;
- поднять свой профиль в ранжировании поиска – 1\$/1 поднятие;
- поднять свою группу в ранжировании поиска -3\$/3 часа;
- позвонить не знакомому пользователю – 1\$/ за соединение;
- установить пароль для шифрования - 1\$/ или через просмотр платной рекламы;
- изменить пароль шифрования -1\$/ через просмотр платной рекламы;
- установить пароль на вход в приложение - через просмотр платной рекламы;

Платная модель по привлечению пользователей это Ноу-хау для социальных сетей. Пользователь должен купить у нас монеты и специальными приглашениями, отправленными по средствам мессенджера, приглашать новых пользователей в свою группу рекламных агентов. Каждому приглашенному и принявшему приглашения отправитель (куратор) автоматически со своего счета дарит 500 монет ( 10\$), и за каждого привлеченного таким образом пользователя система UAround зачисляет на счет дарителя 50 монет (1\$). Пригласить пользователя без списания со своего счета монет не возможно. За каждого привлеченного подарком в 500 м. пользователя куратор получает еще 50 монет (1\$) на свой счет. Задача каждого пользователя стать куратором для как можно большего числа своих привлеченных пользователей и получать доход в размере 1\$ за любого нового привлеченного пользователя от имени твоей команды. Монеты со своего счета в UA можно переконвертировать в USD и вывести на свой банковский счет.

Реализована интернет схема сетевого маркетинга с полной поддержкой ввода и вывода средств из приложения с участием банка. Под этот функционал написана собственная платежная система и интеллектуальный UAround Bot, который информирует пользователей о транзакциях.

## Таблица привлечения и доходов – расходов в USD.

При условии, что каждый привлеченный пользователь привлечет к себе еще 5 новых пользователей за 1 день.

Кол-во дней	1	2	3	4	5	6	7
Доходы UA по уровням	50	250	1250	6260	31250	156250	781250
Кол-во кураторов.	1	6	31	156	781	3906	19531
Расходы на группу кураторов	0	6	37	193	974	4880	24411

По итогу мы видим 19531 живых пользователей, которые пользуются соц. сетью, доход в размере 756839\$. Суммарная выплаты 31 % с каждого потраченного пользователями доллара. Одновременно с этим, мы получаем заинтересованных в заработках пользователей, которые будут увеличиваться в прогрессии. Также важен срок по привлечению пользователей куратором. Теоретически, один человек за один день может привлечь 5-ть своих знакомых в приложение. Таким образом, мы можем добиться результатов представленных в таблице за 7 дней. И это только с одной ветки пользователей, кол-во веток может исчисляться тысячами.

Конечно, не всегда будет получать у всех пользователей привлечь еще по 5-ть новых человек, которые захотят почувствовать в программе сетевого маркетинга по привлечению пользователей, но потраченные личные средства и возможность получения сверх доходов будет серьезным стимулом для развития сети.

### 2. Финансовые показатели:

Затраты на запуск проекта:

№	Статьи затрат	Период	Сумма
1	Покупка оборудования	01.01.2019-01.03.2019	1 200 000 руб.
2	Доработка клиентской части (iOS, Андроид)	01.01.2019-01.03.2019	1 600 000 руб.
3	Доработка WEB версии	01.01.2019 - 01.03.2019	800 000 руб.
4	Доработка серверной части	01.01.2019 – 01.03.2019	1 600 000 руб.
5	Административные расходы	01.01.2019 – 01.03.2019	610 000 руб.
	ИТОГО		5 810 000 руб.

Постоянные затраты после запуска проекта ежемесячные:

№	Статьи затрат	Сумма
1.	Заработная плата	900 000 руб.
2	Аренда офиса	200 000 руб.
3	Оплата Цод, ip	30 000 руб.
4	Реклама	3 681 000 руб.
5	Хоз. Нужды офиса	100 000 руб.
	ИТОГО	4 911 000 руб.

Доходы проекта ежемесячные (внутренние покупки):

Приведем примерную статистику по привлечению одного пользователя и получения с него дохода в год. (по оценке только внутренних покупок, не оценивается рекламная модель и программа сетевого маркетинга).

\*Данные доходов взяты из открытых источников приложений конкурентов.

Привлечение пользователя в USD	Доход от пользователя в USD/год
от 1	от 0.5 - 7

В нашем случае 3 681 000 руб./мес. \*11= 40 491 000 руб./60 =674 850 \$ и 674 850 пользователей.

- Таблица прибыли минимум/ максимум (руб.)

№	Месяц	Сумма
1.	Январь	0
2	Февраль	0
3	Март	0
4	Апрель	0
5	Май	0
6	Июнь	0
7	Июль	3 374 250 / 47 239 500
8	Август	3 374 250 / 47 239 500
9	Сентябрь	3 374 250 / 47 239 500
10	Октябрь	3 374 250 / 47 239 500
11	Ноябрь	3 374 250 / 47 239 500
12	Декабрь	3 374 250 / 47 239 500
	ИТОГО	20 245 500 / 283 437 000

Результаты тестовой рекламной компании:

Срок проведения рекламной компании 7 дней.

Бюджет рекламной компании 500 000 руб.

**По итогу рекламной компании мы получили следующие результаты:**

Подключившиеся пользователи iOS	- 8127
Подключившиеся пользователи Android	- 1116
Итого пользователей	- 9243
Пользователи, удалившие приложение в течении 7 дней	- 3142 (34 %)
Итого активных пользователей	- 6101
Транзакции пользователей	- 687
Пользователи совершившие покупку	- 8.9%
Сумма покупок	- 349200 руб.
Стоимость привлечения 1 пользователя	- 82 руб.
Средний чек в месяц с одного нового пользователя	- 57 руб.

**Перспективы монетизации** - треть существующих с прошлого месяца пользователей в новом месяце потратит также 57 руб.

Расчет из инвестиционного бюджета 60 мл. руб \год.

Содержание проекта – 12 мл. руб\ год

	Расходы реклама	Доходы	Пользователи	Расходы на содержание проекта	Повторные покупки
Август	4000000	2780460	48780	1000000	0
Сентябрь	8000000	5560920	97560	2000000	926820
Октябрь	12000000	8341380	146340	3000000	2780460
Ноябрь	16000000	11121840	195120	4000000	5560920
Декабрь	20000000	13902300	243900	5000000	9268200
Январь	24000000	16682760	292680	6000000	14829120
Февраль	28000000	19463220	341460	7500000	22243680
Март	32000000	22243680	390240	9000000	30585060
Апрель	36000000	25024140	439020	10500000	39202860
Май	40000000	27804600	487800	12000000	47820660
Июнь	44000000	30585060	536580	13500000	58015680
Итого в Августе	48000000	33365520	585360	15000000	69137520
<b>Доход за 12 мес.</b>	<b>39503040</b>				

Резюмируя выше изложенное, наш продукт высоко рентабельный. Доходы прямо пропорциональны затратам и зависят от той модели позиционирования в рекламе, которую мы выберем.

### 3. Этапы проекта

Общую методологию развития интернет проекта можно условно разбить на следующие этапы: подготовительный, стратегический, рекламный, аналитический.

#### Этап № 1 Подготовительный этап

<b>Подготовительный этап</b>	<b>Серверная часть</b>	- Доработка нового необходимого функционала - Исправления существующих ошибок - Нагрузочное тестирование
	<b>Клиентская часть Андроид</b>	- Доработка нового необходимого функционала - Исправления существующих ошибок - Нагрузочное тестирование
	<b>Клиентская часть iOS</b>	- Доработка нового необходимого функционала - Исправления существующих ошибок - Нагрузочное тестирование
	<b>Прочие мероприятия</b>	- Хозяйственные задачи - Рекрутинг - Договорная работа с контрагентами - Подготовка рекламного материала - Юридическая подготовка

#### Этап № 2 Стратегия присутствия в Интернете

На этой стадии мы попробовали правильно поставить задачи и оценить потенциал нашего приложения в Интернете.

<b>Этап 2</b>	<b>Анализ целевой аудитории:</b>	География: Россия, США, Европа, Индия, города - миллионники • Устройства: iOS, Android • Возраст: 18 –55 лет • Пол: не важен
	<b>Анализ рынка и конкурентной среды:</b>	Viber, WhatsApp, Badoo, Tinder, Telegram, Mamba, VK
	<b>Варианты позиционирования и возможности развития:</b>	Мессенджер – социальная сеть, который собрал в себе все самые востребованные функции из популярных приложений. Из Viber функции мессенджера, из Badoo функции знакомств и варианты монетизации, из Telegram безопасность переписки, из VK функционал ведения своей группы. Есть уникальная платная модель привлечения пользователей и заработка в системе. Путем комплексной маркетинговой и рекламной стратегии продвижения приложения, убедить пользователей не использовать 4 – 5 идентичных приложений, а установить и пользоваться UAround.



	<b>План комплексной рекламной кампании:</b>	Анализ и выбор наиболее эффективных каналов продвижения. Ведение групп в VK, OK, FB, Tw, Inst. Составление списка поисковых запросов для контекстных рекламных кампаний. Проведения контекстных рекламных кампаний. Продвижение в App Store и Google Play. Продвижение нашего канала в Youtube. Продвижение сайта (SEO). Поиск тематических площадок (медийная РК, PR-статьи), расчёт объёма охваченной аудитории, расчёт затрат. Анализ и расчёт эффективного использования маркетинга в социальных медиа
--	---	--

### Этап № 3 Интернет-реклама

На данный момент размещение рекламы в Интернете является одним из наиболее эффективных видов рекламы, поскольку позволяет добиться при относительно небольших рекламных бюджетах охвата очень широкой аудитории. Наибольший эффект от размещения рекламы в Интернете достигается, если оно является частью общей стратегии продвижения компании или бренда с помощью инструментов интернет-маркетинга.

Основными видами интернет-рекламы которыми мы хотим воспользоваться являются:

Каналы продвижения:	Подробности	Предполагаемый Эффект
Поисковая оптимизация сайта (SEO)	Продвижение сайта uaground.ru по неограниченному кол-ву запросов в тематике.	Охват максимально возможной целевой аудитории, низкая стоимость привлеченного клиента, стабильный результат.
Контекстная реклама	Контекстная реклама – это интернет-реклама, которая показывается: в поисковой системе в зависимости от поискового запроса пользователя; на страницах веб-сайтов в зависимости от их тематики.	Богатые возможности точного нацеливания на целевую аудиторию; четкое соотношение затраты/результат; оперативность;
Маркетинг в социальных медиа ( <a href="http://vkontakte.ru">vkontakte.ru</a> <a href="http://odnoklassniki.ru">odnoklassniki.ru</a> <a href="http://my.mail.ru">my.mail.ru</a> <a href="http://moikrug.ru">moikrug.ru</a> <a href="http://facebook.com">facebook.com</a> / <a href="http://twitter.com">twitter.com</a> <a href="http://instagram.com">instagram.com</a> )	(Создание, ведение, раскрутка группы). Дизайн + вики разметка группы.	Увеличение узнаваемости сайта/бренда, увеличение переходов на сайт и продаж
Видео-реклама <a href="http://youtube.ru">youtube.ru</a>	Дизайн канала Youtube, постинг видеоотчетов. Создание своих видео роликов. Платная реклама на сайте	Хороший контент - большое количество просмотров, комментариев.
Баннерная реклама	Поиск нужных рекламных площадок под нужные акции. Графические баннеры в RTB	Прямые посетители на сайт. Реклама на нужных площадках даст значительный эффект продаж с минимальной отдачей. Много показов - увеличение

		узнаваемости.
Скрытая реклама на форумах	Создание обсуждений на посещаемых форумах о новом сайте с помощью агентов, развитие обсуждений	Большее доверие к информации размещенной таким образом.
Обзоры у тысячников блогосферы	Обзоры у популярных блоггеров дают возможность прорекламироваться там, где обычно нет доступа к целевой аудитории. Люди доверяют популярным блоггерам, что дает возможность лучше продавать товар.	Просмотр целевой аудиторией каждой записи.
Создание и ведение блогов на платформах livejournal.ru liveinternet.ru mail.ru blogspot.ru ya.ru	Общее количество показов от 100 000	Создание блогов, освещение деятельности главного сайта и акций, комментирование, кросспостинг.
Разработка вирусных акций	Разработка вирусных концепций	Аудитория будет сама распространять информацию
Продвижение приложений в App Store и Google Play	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Отзывы по ключевым словам</li> <li>- Описание с ключевыми словами</li> <li>- Перевод описания на основные языки</li> <li>- Не мотивированное скачивание (баненная реклама)</li> <li>- Контекстная реклама</li> </ul>	Поднятие в поисковой выдачи, топ места в категориях. Большое доверие к приложениям в топ категорий. Прямые установки
Контекстная реклама в социальных сетях	Реклама в VK, OK, FB, Inst	Множество показов, узнавание бренда. Платим только за переходы. Просмотр целевой аудиторией
Рекламные рассылки материалов о приложении	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рассылки пользователям Viber</li> <li>- sms рассылки</li> <li>- e mail рассылки</li> </ul>	Целевая аудитория, таркетинг. Узнавание бренда
Статейное продвижение сайта и приложения	Написание статей о нашем приложении в обзоры мобильных приложений. Не ограничиваясь только российскими площадками.	Вечная ссылочная масса, привлечение осознанных пользователей, информирование о нововведениях.

#### Этап № 4 Анализ продукта и рекламной компании

<b>с т</b>	<b>Сайт</b>	- Контроль посещений,
------------	-------------	-----------------------

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Анализ поведенческих факторов,</li> <li>- Конверсии,</li> <li>- Выявление проблем и причин отказов,</li> <li>- Тестирование юзабилити,</li> <li>- Внесение и тестирование изменений.</li> </ul>
<b>App Store</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Статистика уровня поисковой выдачи в категории</li> <li>- Статистика скачиваний</li> <li>- География скачиваний</li> <li>- Статистика переходов в магазин</li> <li>- Конверсии</li> <li>- Выявление проблем и причин отказов,</li> <li>- Тестирование юзабилити,</li> <li>- Внесение и тестирование изменений.</li> </ul>
<b>Play Market</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Статистика уровня поисковой выдачи в категории</li> <li>- Статистика скачиваний</li> <li>- География скачиваний</li> <li>- Статистика переходов в магазин</li> <li>- Конверсии</li> <li>- Выявление проблем и причин отказов,</li> <li>- Тестирование юзабилити,</li> <li>- Внесение и тестирование изменений</li> </ul>

Выполненные и запланированные этапы реализации проекта.

№	Этап	Описание	Период	Статус
1.	Покупка оборудования (частичная)	Сервера и комплектующие	01.10.2018-01.11.2018	Пройден
2.	Выпуск приложений в магазины App Store и Google Market	1. UAround Dating 2. UAround Messenger 3. UAround Dating WEB	01.10.2016-н/в 02.02.2017 – н/в 01.09.2017 – н/в	Пройден
3.	Доработка клиентской части (iOS, Андроид)	По списку задач	01.11.2018-01.01.2019	Не пройден
4.	Доработка WEB версии	По списку задач	01.12.2018-01.02.2019	Не пройден
5.	Доработка серверной части	По списку задач	01.12.2018-01.02.2019	Не пройден
6.	Административные задачи	По списку задач	01.12.2018-01.02.2019	Не пройден
7.	Поиск и Аренда офиса	Аренда офиса для сотрудников	01.12.2018-01.02.2019	Не пройден
8.	Утверждение рекламной модели и плана	Расчеты исходя из суммы привлеченных средств	01.12.2018	Не пройден

## 4. Дополнительные материалы

### Сайт

<http://uaround.ru>

### Ссылки на скачивание приложений:

iOS

UAround Dating

<https://itunes.apple.com/us/app/uaround-dating/id1102080743?mt=8>

UAround Messenger

<https://itunes.apple.com/us/app/uaround-messenger/id1186130241?mt=8>

Android

UAround Dating

<https://play.google.com/store/apps/details?id=by.wimix.uaround>

UAround Messenger

<https://play.google.com/store/apps/details?id=by.wimix.uaround.messenger>

WEB

<https://web.app.uaround.ru>

### Мы в СМИ:

[Надоел Viber и WhatsApp, добро пожаловать в мессенджер UAround](#)

[Обзор приложения UAround на Android и iOS](#)

<http://avtor.tululu.org/product/48659>

Обзор приложения UAround на Android и iOS: Новый Российский мессенджер – социальная сеть

Источник: <http://www.procontent.ru/news/30413.html>

### Мы в YouTube

Мессенджер -- социальная сеть UAround

<https://www.youtube.com/watch?v=bwfBn74PraU>

<https://www.youtube.com/watch?v=Z1ZijM3Xo4s&t=36s>

<https://www.youtube.com/watch?v=1mLCcTSWCjQ>

UAround messenger

<https://www.youtube.com/watch?v=TTHvBaDAS9Y>

Обзор мобильного приложения UAround

<https://www.youtube.com/watch?v=t53izsueGpE&t=80s>

Как зарабатывать в мессенджере UAround

<https://www.youtube.com/watch?v=MkpBS0i26Sk>

Будем рады ответить на дополнительные вопросы. Надеемся на долгосрочное сотрудничество.