

Электронный кошелёк Tellar

Бизнес-План

1 Конфиденциальность

2 Резюме

2.1 Идея и цель проекта

2.2 Финансирование

2.3 Сроки окупаемости

2.4 Доход инвесторов

3 Сроки и этапы реализации проекта

4 План маркетинга

4.1 Ориентирование на постоянного клиента

4.2 Партнерство с предпринимателями

4.3 Партнерство с банками

4.4 Гео рекламы и продвижения

5 Финансовый план

5.1 Налоги

5.2 Прогнозируемые доход, расход и прибыль

5.3 План прироста аудитории

6 Оценка рисков

6.1 Конкуренция

6.2 Актуальность

1 Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях

участников разработки бизнес-плана.

2 Резюме

2.1 Идея и цель проекта

Электронный кошелёк “Tellar” со своей платёжной системой “Touch”, минимальной комиссией за все переводы (до 1% внутри России, до 5% международные платежи), что будет очень заманчиво для пользователей СНГ, которые смогут пополнять различные Российские сайты, сервисы, сервисы с помощью кошелька.

С помощью интернет эквайринга (онлайн касса с комиссией за приём платежей до 1% и возможностью самостоятельно оплатить комиссию, или настроить оплату комиссии клиентом) предприниматели смогут протестировать бизнес-идею, гипотезу, MVP с помощью нашего сервиса без регистрации самозанятости, ИП, ООО, а так же получат партнёрскую помощь, если их проект будет как-либо полезен нашей компании в развитии.

Граждане РФ смогут расплачиваться на кассах/терминалах с помощью NFC/QR, так же смогут оплачивать онлайн покупки с помощью Tell-Pay, смогут совершать необходимые переводы, пополнять мобильную связь без комиссии.

2.2 Финансирование

Создание проекта 12 000 000₽

Реклама (первые полгода) 3 600 000₽

Команда (полгода) 3 930 000₽

Обеспечение работы всех систем (на год) 1 000 000₽

Итого: 20 530 000₽

2.3 Сроки окупаемости

Следуя финансовой модели (п 5.2)

Проект окупится, а так же вернёт инвесторам вложенные средства в срок до года с момента выхода на рынок, а именно до **18 месяцев**

2.4 Распределение владения компанией

Изначально, инвестор покупает долю за вложенные средства, за предоставление всего необходимого финансирования инвестор может приобрести 20%, до момента возврата вложенных денежных средств доля каждого инвестора увеличивается в 4 раза, то есть, доля всех инвесторов до момента возврата инвестиций составляет 80%, после возврата всех средств возвращается к объёму на момент покупки доли

То есть:

На момент начала проекта (после покупки доступной доли компании):

Полянский М.А.(основатель) 15%

Банк-партнёр 5%

Общество инвесторов 80%

После возврата инвестированных средств:

Полянский М.А. (основатель) 75%

Банк партнёр 5%

Общество инвесторов 20%

2.5 Доходность инвестора

В соответствии с фин моделью инвестор получает % от прибыли соответствующий его владению компанией после вычета налогов.

К примеру:

В первый год работы инвестор полностью окупит вложения и за каждый % владения компанией получит около 150тР

3 Сроки и этапы реализации проекта

За месяц до старта заканчивается работа над бизнес планом, фин моделью, презентацией, уже должно существовать полное понимание идеи в реализации, идёт активный поиск инвесторов и партнёров, идёт подготовка стартового капитала к началу работы

На этапе старта начинается разработка проекта, идёт донабор проф команды

Через 1-2 месяца после старта идут последние подготовки перед запуском, договора с партнёрами и ориентирование на клиентов, так же договора с предпринимателями, которые готовы за меньший % комиссии эквайринга подключить нашу систему, тем самым повысят узнаваемость бренда и привлекут новых пользователей, ведь при оплате через наш кошелек комиссия взиматься не будет

Через 4-5 месяцев после старта проект готов, он выпускается на все доступные площадки для скачивания, идёт очень активная реклама, продвижение и маркетинг.

4 План Маркетинга

4.1 Ориентирование на постоянного клиента

Для удержания клиента на постоянной основе, мы используем программы лояльности, выгодные условия пользования, максимально открытую и компетентную поддержку.

4.2 Партнёрство с предпринимателями

Перед выпуском проекта около 3 месяцев будет проводиться компания по привлечению русских известных и многопользовательских сайтов к услугам интернет эквайринга с индивидуальной комиссией для привлечения физических лиц, как пользователей в силу удобства оплаты с электронным кошельком

То есть:

Мы будем предлагать представителям сайтов/приложений/сервисов интернет-эквайринг на выгодных условиях для узнаваемости бренда и повышения лояльности к компании, а так же будем продвигать удобство использования Tellar на постоянной основе для физ лиц

Так же будет открыт доступ к возможности предложить нам партнёрство. Например, IT стартап сможет дать нам какую-то новую технологию, а мы поддержать его на этапе разработки.

4.3 Партнёрство с банками

Для создания электронного кошелька необходима банковская лицензия, получение которой предусматривает уставный капитал в 300млнР и прочие, во всех смыслах, затратные пункты, а по времени это займёт от полугода, поэтому электронный кошелёк будет основан на системе одного из российских банков.

4.4 Гео рекламы и продвижения

90% бюджета будет выделяться на рекламу и продвижение в России, а остальные 10 будут распределены между некоторыми странами СНГ

Центральный ФО 15%

Приволжский ФО 13%

Сибирский ФО 11%

Южный ФО 11%

Северо-Западный ФО 9%

Уральский ФО 9%

Северо-Кавказский ФО 6%

Дальневосточный ФО 6%

Республика Беларусь 4%

Азербайджан 3%

Таджикистан 3%

5 Финансовый План

5.1 Налоги

Финансовая организация облагается налогом на прибыль в 30%

НДФЛ учитывался при расчёте фин модели, зарплаты, которые указаны это сумма, выплачиваемая работнику на руки

5.2 Финансовая модель

[Финансовая модель](#)

5.3 Прогноз прироста аудитории

С первого года планируется захват аудитории в 500т, далее +30%, +50%, +70%, +50%

1 год: 500 000 пользователей

2 год: 650 000 пользователей

3 год: 975 000 пользователей

4 год: 1 657 000 пользователей

5 год: 2 500 000 пользователей

Мы планируем дойти до этого за счёт партнёрства с большим количеством сайтов, интернет-магазинов, сервисов, ботов и тп

Мы предложим очень приятную комиссию за эквайринг, а они в свою очередь привлекут в наш кошелёк часть своей аудитории, тк пополнение с Tellar'a будет выполняться без комиссии, так же будет продвигаться удобство использования кошелька на постоянной основе.

6 Оценка рисков

6.1 Конкуренция

4.2 Конкуренты

Из основных конкурентов можно выделить:

Юmoney
Payeer
Web Money
Perfect Money

Юmoney

Минусы: большие комиссии за переводы и даже пополнения, неудобный и непонятный интерфейс, невозможность оплаты на физ.терминале через NFC

Плюсы: Большое финансирование, рекламные 4.2 Конкуренты

Из основных конкурентов можно выделить:

Юmoney
Payeer
Web Money
Perfect Money
Юmoney

Минусы: большие комиссии за переводы и даже пополнения, неудобный и непонятный интерфейс, невозможность оплаты на физ.терминале через NFC

Плюсы: Большое финансирование, рекламные бюджеты, большое количество функций оплаты, множество партнёров.

Payeer

Минусы: Неприятный интерфейс, не обновлённое приложение на площадках, немалые комиссии, отталкивающие от пополнений, невозможность оплаты на физ. терминале/оплата по Qr или NFC

Плюсы: Собственная криптобиржа, возможность управления криптовалютой, простой обмен в валюту

Web Money

Минусы: конские комиссии, начиная от простых переводов, заканчивая обменом валют, несоблюдение обещанных условий, проблемная авторизация и вход в приложение, пользователи недовольны

Плюсы: Большое финансирование

Perfect Money

Минусы: неудобное приложение, баги с входом, непонятный интерфейс, недостаточно финансирование,

Плюсы: небольшие комиссии, удобство с взятием онлайн займов, безопасность, большое количество функций оплаты, множество партнёров.

Payeer

Минусы: Неприятный интерфейс, не обновлённое приложение на площадках, немалые комиссии, отталкивающие от пополнений, невозможность оплаты на физ. терминале/оплата по Qr или NFC

Плюсы: Собственная криптобиржа, возможность управления криптовалютой, простой обмен в валюту

Web Money

Минусы: конские комиссии, начиная от простых переводов, заканчивая обменом валют, несоблюдение обещанных условий, проблемная авторизация и вход в приложение, пользователи недовольны

Плюсы: Большое финансирование

Perfect Money

Минусы: неудобное приложение, баги с входом, непонятный интерфейс, недостаточно финансирование,

Плюсы: небольшие комиссии, удобство с взятием онлайн займов, безопасность

Итог:

У каждого кошелька минусы превосходят плюсы и выбор идёт просто в пользу более известного, наш сервис потенциально лучший в плане удобства использования и комиссионных сборов.

При правильной рекламной компании мы обречены на успех

6.2 Актуальность

Электронные деньги стали все более актуальными в последние годы благодаря следующим преимуществам:

Удобство: Электронные деньги можно легко переводить, хранить и использовать для онлайн-покупок, что делает их удобным способом совершения транзакций.

Скорость: Транзакции с использованием электронных денег происходят почти мгновенно, что устраняет задержки, связанные с традиционными банковскими переводами.

Низкие комиссии: Комиссии за транзакции с электронными деньгами обычно значительно ниже, чем комиссии за банковские переводы, особенно для международных переводов.

Анонимность: Некоторые электронные деньги обеспечивают анонимность пользователей, что может быть полезно для защиты конфиденциальности.

Спасибо за прочтение!

С уважением, команда Tellar