

План по разработке и запуску  
сервиса по подписке



Система управления проектами,  
финансового учета и оцифровки бизнес-процессов  
в режиме единого окна



## Целевая аудитория

Предприятия, оказывающие услуги под заказ с длинным циклом сделки без использования товарно-материальных активов.

- ✓ Рекламные агентства
- ✓ Проектные бюро
- ✓ Электроизмерительные компании
- ✓ Аудиторские компании
- ✓ Бухгалтерские компании
- ✓ Юридические компании
- ✓ Компании по дизайну

и многие другие.



## Проблематика

По мере роста микро-предприятия руководители сталкиваются со следующими ситуациями

- ⊖ Нет контроля выполняемых проектов - постоянные планерки, срывы сроков
- ⊖ Большая часть учета ведется в Excel либо в разных обособленных программах
- ⊖ Расчет зарплат по проектам ведется “на коленке”
- ⊖ Хаос и ручные точки контроля
- ⊖ Нет единой точки коммуникации команды по задачам/проекту/клиенту
- ⊖ Нет единой точки постановки и контроля задач, что приводит к невыполнению поручений
- ⊖ Дебиторско-кредиторскую задолженность знает только бухгалтер в 1С, нельзя посмотреть в онлайн
- ⊖ Нет понимания эффективности сотрудников
- ⊖ Нет единой базы и истории сделок с контрагентами





## Решение

Создание онлайн-сервиса для работы микро-предприятий, объединяющий управление задачами и проектами, базу контрагентов, коммуникации, финансово-управленческий учет и работу с первичными документами.

**ОКО**  **365**

## Основные конкуренты

Битрикс24<sup>Ⓞ</sup>

Flowlu

Trello

asana

мегаплан

planfix<sup>®</sup>  
teamwork management

wrike

elma

Конкуренты пытаются угодить всем и делают универсальные инструменты.

Много лишнего функционала, мешающего интерфейсу.

Чтобы настроить “под себя” нужны месяцы и сотни тысяч рублей на услуги сторонних интеграторов

А при отсутствии бюджетов на настройку приходится и дальше половину процессов вести в Excel.

## Ключевое преимущество Око365 перед конкурентами - в быстром старте

Мы сузили аудиторию и выбрали конкретные ниши, объединяющие между собой одинаковые бизнес-процессы.

Это компании, выполняющие услуги для клиентов под заказ.

Благодаря этому любая компания из нашей целевой аудитории

может самостоятельно настроить за 1 час и начать пользоваться.

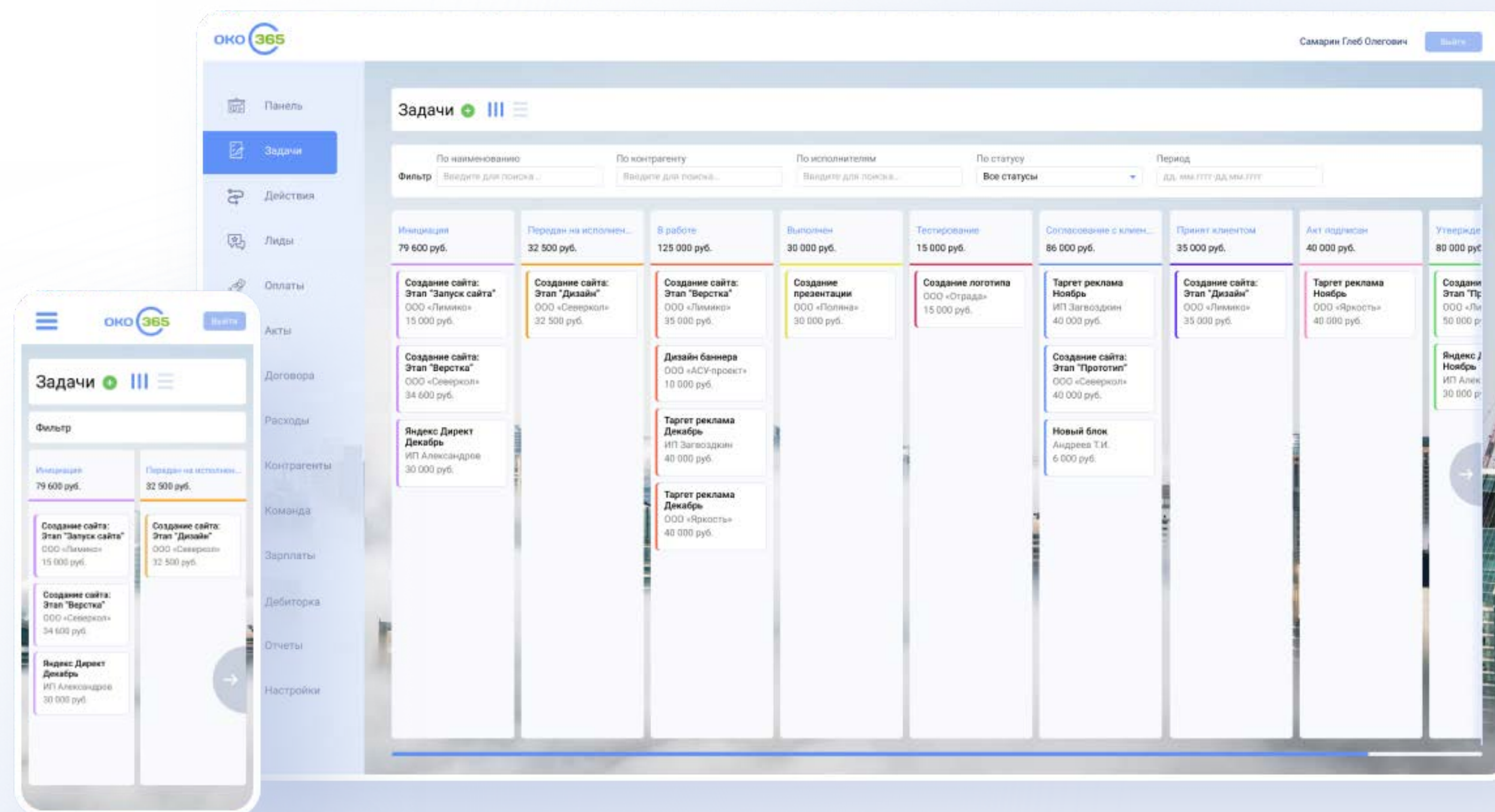
# Мы начали с коробочной версии

В октябре 2021 года мы запустили первую версию сервиса в формате коробки.

Коробка - это когда клиент платит 1 раз и сервис устанавливается на его сервер навсегда.

Запустили рекламу в Инстаграм.

Ссылка на презентацию  
<https://oko365.ru>



## Показатели воронки продаж

- Потрачено 50 000 руб. на рекламный бюджет
- Получено 85 заявок
- Проведено 27 встреч-презентаций
- Установлено 9 демо-версий
- 3 продажи по 50 000 руб.

На текущий момент еще 5 человек в стадии тестирования демо-версии.



# Привлекаем инвестиции для запуска сервиса по подписке

## Продвижение “Коробки”

- ✓ Для нас: С нескольких продаж окупаются ежемесячные постоянные расходы
- ✗ Для нас: разовые деньги, постоянно нужно искать новых покупателей.
- ✗ Для нас: сужается потенциальная аудитория. Потребителям проще отдавать 3-5 тр в месяц, чем сразу 150 тр
- ✗ Для клиентов: нет обновлений и техподдержки, нужно доплачивать за внедрение новых функций.
- ✓ Для клиентов: Можно дорабатывать программы как угодно под себя
- ✓ Для клиентов: Безопасность данных обеспечивается хранением на собственном сервере

## Продвижение “Сервиса по подписке”

- ✗ Для нас: Требуются сотни ежемесячных подписок для выхода на самоокупаемость
- ✓ Для нас: после выхода на самоокупаемость ежемесячный стабильный доход, растущий с каждым годом.
- ✓ Для нас: более широкая аудитория. Проще отдавать 3-5-10 тр в месяц, чем сразу 150 тр
- ✓ Для клиентов: любые обновления сразу появляются у всех клиентов
- ✗ Для клиентов: использование и настройка возможна только в рамках существующего функционала
- ✗ Для клиентов: Данные всех клиентов хранятся в одной нашей сети серверов



## О нас

Меня зовут Динислам Фатыхов.

С 2008 года я занимаюсь программированием, в 2012 году начал развивать компанию Фидживеб.

Команда состоит из 9 человек.

Мы занимаемся разработкой сайтов и веб-приложений, создаем программы для бизнеса и стартапы под заказ.

Среди наших клиентов как малый бизнес, так и подрядные работы для госкорпораций.

За весь период мы получили не только в разработке, но также в найме, управлении и маркетинге.

В 2021 году разработали сервис "Око365" для увеличения эффективности работы компании и начали предлагать его рынку.



## Финансовая модель

Сервис по подписке требует разработки “с нуля”.

Мы создали финансовую модель разработки и продвижения сервиса в 4 разных вариантах.

Они отличаются между собой рыночными показателями, от которых мы напрямую зависим.

Это средний “чек” ежемесячной подписки, средняя стоимость привлечения, ёмкость рынка и % потерь подписок в месяц.

	Сценарий 1	Сценарий 2	Сценарий 3	Сценарий 4
Средний чек	10 000 руб./мес	5 000 руб./мес	4 000 руб./мес	3 000 руб./мес
Стоимость клиента	7 500 руб.	5 000 руб.	4 000 руб.	5 000 руб.
Ёмкость подписок	1 000 компаний	1 500 компаний	3 000 компаний	3 800 компаний
% потерь подписок	8% в месяц	8% в месяц	5% в месяц	9% в месяц
Инвестиции	21,5 млн руб.	15,2 млн руб.	23,2 млн руб.	20,5 млн руб.
Выход на самоокупаемость	15й месяц	14й месяц	16й месяц	18й месяц
Возврат инвестиций	24й месяц	24й месяц	24й месяц	33й месяц
Общий чистый доход после возврата инвестиций	3,4 млн руб./мес.	2,1 млн руб./мес.	4,2 млн руб./мес.	2,1 млн руб./мес.

Полный расчет финансовой модели доступен по ссылке

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mHRmnlcoXciV7HzmHe\\_7DIk\\_gLWnFE5RPDI5Wxp2pzE/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mHRmnlcoXciV7HzmHe_7DIk_gLWnFE5RPDI5Wxp2pzE/edit?usp=sharing)

## Инвестиционное предложение

Период инвестирования

**15,2 - 23,2**  
млн рублей

Требуемые инвестиции

**14 - 18**  
месяцев

После выхода на самоокупаемость инвестор получает 100% чистого дохода до момента полного возврата инвестиций. Далее - 25% от чистой прибыли.

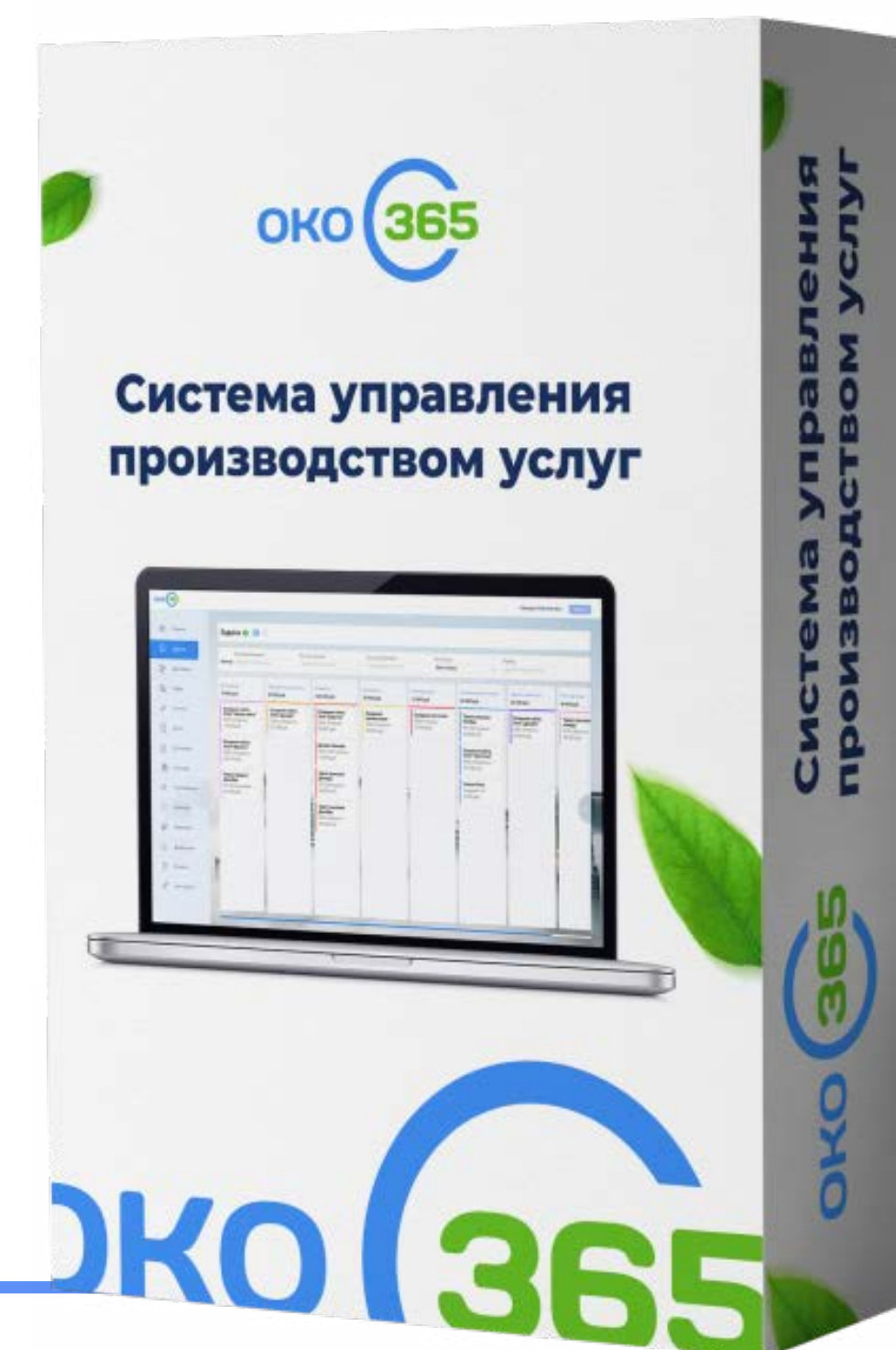
## Доходность инвестора после возврата инвестиций

В рублях

**6,3 - 12,8**  
млн руб./год.

В процентах

**33 - 55 %**  
годовых





---

# Контакты для связи

Динислам Фатыхов  
8 (960) 381-19-96