



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

1

Бизнес-план

ECIS

Electronic Corporate Information System

ООО «АйТи Саппорт Крауд»
Генеральный директор: Локтионов М.М.
Руководитель проекта: Панферов А.В.

Выручка проекта за первый год: **6 537 000 Р**

Прибыль за первый год: **-1 596 300 Р**

Выручка проекта за 3 года: **34 798 000 Р**

Прибыль за 3 года: **14 028 071 Р**

Выход на самоокупаемость: 16 месяцев



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

2019 г.

Меморандум о конфиденциальности

Этот бизнес-план предоставляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также не может быть передан третьим лицам.

2

Информация и любые материалы, указанные в данном проекте, включая любые приложения и материалы к нему, переданные или полученные с использованием способов электронной или иной обработки информации, является коммерческой тайной и принадлежит Обществу с ограниченной ответственностью «АйТи Саппорт Крауд».

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном проекте, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и будущего её уровня, основываются наилучшим образом на согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Нарушение данного меморандума регулируется законодательством Российской Федерации.



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

Содержание

Краткое резюме	4
Главная идея	5
Характеристика отрасли информационных систем на рынок.....	7
Сущность проекта	12
Маркетинговый план	16
Организационный план	17
Финансовый план	19
Анализ рисков	22



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

Краткое резюме

Продукт данного бизнес-плана - это комплекс корпоративных информационных систем, обладающий единой точкой входа, в едином интерфейсе на свободном исходном коде, включающий как информационные системы целиком, так и их отдельные связанные части для решения определенных проектом функциональных задач. В базовой конфигурации комплекса включены следующие информационные системы:

- Система электронного документооборота,
- Система управления ресурсами предприятия,
- Система управления взаимоотношениями с клиентами,
- Система управления инцидентами на предприятии,
- Система управления складом,
- Система управления логистикой.

Данный комплекс предусматривает как взаимодействия с другими внешними системами клиентов (функциональная интеграция, обмен информацией), так и разработка, в рамках комплекса, собственной персональной системы, специфичной для каждого клиента.

Целевой аудиторией являются государственные учреждения, а также средний и малый бизнес. В том числе, компании, работающие с государственным сектором, компании со сложной организационной структурой, компании с проблемами контроля бизнес-процессов и с неэффективно выстроенными бизнес-процессами, компании в которых учет и контроль деятельности фактически не автоматизирован.

Выручка проекта за первый год: 6 537 000 ₽

Прибыль за первый год: -1 596 300 ₽

Выручка проекта за 3 года: 34 798 000 ₽

Прибыль за 3 года: 14 028 071 ₽

Затраты за 3 года: **13 390 336 ₽**

Чистый дисконтированный доход (при 12%): **10 276 856,25 ₽**



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



Главная идея

Цель проекта – создать единый комплекс информационных систем с высокой степенью интеграции в бизнес клиента и конкурентоспособной стоимостью владения. Задачей проекта является создать такой комплекс в условиях современного рынка, с использованием популярной условно-бесплатно распространяемой платформы. Сделать комплекс конкурентоспособным на рынке подобного программного обеспечения.

5

Под высокой степенью интеграции подразумевается возможность внедрения системы независимо от сферы деятельности бизнеса и без отрыва клиента от производства, а также соответствие следующим характеристикам:

Безопасность	Уровень безопасности обработки информации после внедрения комплекса должен быть не ниже уровня информационной безопасности у клиента до внедрения системы
Доступность	Доступ к интерфейсу комплекса должен быть возможен из любой точки планеты, где есть интернет
Отказоустойчивость	Комплекс должен обладать несколькими дублирующими системами и автоматическим переходом между ними в случае недоступности основной системы без потери данных. Такой переход должен быть незаметным для работы пользователей с комплексом
Юзерфрендли	Система должна быть простой и интуитивно понятной для пользователя
Юзабилити	Отклик интерфейса системы в процессе работы не должен превышать 10 сек на действия пользователей, а также система не должна выдавать критических ошибок чаще чем 2 раза в месяц

Под конкурентоспособной стоимостью владения подразумевается исключительно стоимость разработки, внедрения и дальнейшего функционального развития комплекса под нужды клиента, без дополнительных затрат на лицензии сервер-клиентов, серверные мощности, исследования рынка и прочих скрытых затрат, которые есть у конкурентов.

Стоимость владения включает следующие факторы:

- 1) Отсутствие существенных затрат на вычислительные мощности при масштабировании системы
- 2) Отсутствие затрат на серверные и клиентские лицензии при масштабировании системы
- 3) Свободный выбор поставщика услуг по развитию комплекса, не ограниченный лицензией ПО
- 4) Возможность интеграции с информационными системами клиента





ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

Главной преградой к достижению цели являются навязанные клиенту стереотипы, сильный маркетинг и лоббирование продуктов с закрытым кодом. Как итог, клиенты выбирают популярный бренд, не рассчитывая своих затрат на полную стоимость владения такой информационной системой. Чтобы преодолеть эту преграду необходима не только техническая работа, но и грамотный маркетинг. Также необходимо набрать достаточный портфель клиентов. Маркетинг, помимо классической составляющей, должен быть направлен на разъяснение скрытых затрат клиенту при выборе продуктов с закрытым кодом.

6

SWOT анализ вывода на рынок Комплекса

ООО "АйТи Саппорт Крауд"	Внешняя среда
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S)	ВОЗМОЖНОСТИ (O)
Опыт внедрения систем на целевой платформе (+++)	Закон об электронном документообороте (+++)
Техническая оснащенность компании (+++)	Указание Президента РФ и Правительства РФ (+++)
Налаженная связь с госсектором (+++)	Общая тенденция к ИТ сегменту(+++)
Широкий спектр ИТ компетенций(+++)	Возможность выхода на внешний рынок(++)
Доступ к базе исследований рынка(++)	Высокие темпы рыночного роста (+)
Наличие высококвалифицированных специалистов(++)	Стратегия импортозамещения (+)
Многофункциональность продукта(++)	
Наличие системы управленческого учета(+)	
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W)	УГРОЗЫ (T)
Отсутствие системы гарантированного возврата заемных средств (---)	Влияние конкурентов на госсектор(---)
Отсутствие подписанных договоров с клиентом (- -)	Высокий уровень конкуренции проприетарного ПО (---)
Маленький срок существования ООО (менее 1 года) (---)	Стереотип о внедрении ПО на свободном исходном коде (-)
Малый штат компании (-)	Сильная маркетинговая часть конкурентов (-)
Отсутствие узнаваемости компании (-)	
Отсутствие собственных финансовых ресурсов (-)	
Отсутствие системы повышения квалификации (-)	



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1, пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

Характеристика отрасли информационных систем на рынке

Динамика продаж:



7



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593



8

Темпы роста рыночной отрасли 2014 – 2018гг. составляют 8-10%. Прогноз роста 10-12%. (данные IDC и TAdviser)

По данным TAdviser за последние десять лет данная отрасль прошла колоссальный путь от систем для простой автоматизации делопроизводства в небольших компаниях до вполне конкурентных на мировом уровне решений. Последние несколько лет являются важными в развитии российского рынка благодаря в первую очередь программе импортозамещения. Этот вектор спровоцировал появление большого количества отечественных решений, которые удовлетворяют критериям и бизнеса, и самой программы.

Однако отечественный рынок ещё не достиг «экватора» своего развития, его перспективы велики даже несмотря на то, что в большинстве организаций Enterprise-уровня уже используются подобные системы проприетарных производителей.

К примеру, с расширением цифровой экономики рынок СЭД-систем продолжает активный рост. Государство, да и бизнес понимают, что электронный документооборот – это основа, поэтому в госорганах процесс перехода на электронный документооборот идет быстрыми темпами.

По данным IDC Рынок становится более высокотехнологичным. Развитие цифровой экономики приводит к тому, что российские компании отказываются от ранее свойственного им консервативно-скептического подхода к новым технологиям.

В целом, рынок очень динамичен – активно разрабатываются новые технологии, усложняются требования заказчиков. Рост рынка происходит во многом за счет расширения спектра решаемых бизнес-задач, благодаря чему размываются границы с другими системами. Так, функциональность современных корпоративных систем тесно переплетается. Информационные продукты, решающие



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



задачи цифровизации взаимодействия и цифровизации контента, конкурируют на одном рынке вне зависимости от их позиционирования.

По данным IDC, наиболее популярным ERP-решением в России считается «1С». За предыдущие два года почти две сотни организаций, выбирая для себя ERP-систему из нескольких конкретных вариантов, в итоге остановились на отечественной разработке. Несмотря на популярность «1С», лидером по доходам на российском рынке по-прежнему остается немецкое решение SAP. Темп роста выручки от продажи продуктов SAP составил 33% (в долларах) и 16% (в рублях). Однако отставание «1С» можно назвать незначительным: рост объемов продаж компании составил 30% и 13% соответственно.

Основные игроки рынка (крупный и средний бизнес):

SAP – безусловный лидер по объемам продаж ПО данного класса в России. Компания держит порядка 40% всего российского рынка ERP-систем. Система R/3 относится к классу крупных интегрированных систем и имеет в своем составе модули, которые существенно расширяют рамки традиционной ERP-системы. Стоимость решения на 50 рабочих мест составляет ориентировочно около \$350 тыс. Стоимость внедрения как минимум равна стоимости лицензий, а чаще всего в несколько раз превышает ее. Срок внедрения зависит от требуемых функциональных возможностей. Можно сказать, что для российских предприятий он в среднем составляет год-два.

Oracle - в России существенно слабее конкурента. Отставание в России можно объяснить отчасти тем, что решение Oracle значительно позднее вышло на отечественный рынок. Стоимость решения на базе Oracle Applications несколько ниже, чем на базе R/3. Срок внедрения у Oracle Applications и R/3 примерно одинаков.

Ваан - одна из западных ERP-систем расширенного функционала, присутствующих на российском рынке. Класс системы тот же, что и у двух предыдущих. Стоимость именованной лицензии (на одного конкретного пользователя) составляет \$3000, стоимость конкурентной лицензии (вне зависимости от количества сотрудников указывает только на ограничения по одновременному подключению к базе данных) – \$6000. Внедрение в России в 1–3 раза дороже стоимости лицензий.

Основные игроки рынка (средний и малый бизнес):

Ахapta - Система, предназначенная для автоматизации средних производственных и торговых предприятий. Стоимость внедрения ориентировочно может составлять несколько сот тысяч долларов.

“ПАРУС” - Относится к классу финансово-управленческих систем. С точки зрения производства имеет возможности учета и простейшего планирования. Традиционно очень сильны позиции корпорации в бюджетных организациях.





“Галактика” - По объемам продаж система уступает Enterprise сегменту. Срок внедрения сильно зависит от выбранной функциональности и масштабов предприятия. Например, внедрение 100 рабочих мест на ОАО “Русский продукт” заняло около двух лет.

“1С:ERP+Управление проектами” - Продукция компании 1С относится к классу локальных систем. В своем классе 1С занимает лидирующее положение. В составе продукции 1С есть и система “1С:Производство”, которая позволяет в некотором объеме решить задачи производственного учета и планирования. Однако переплата за лицензии, устаревший интерфейс, отсутствие нормального API, на сегодняшний день, большими темпами отдает часть рынка конкурентам.

Новые «молодые» игроки используют в подавляющем большинстве случаев стандартную модель работы SAAS. Приобретают платформу с шаблонами и предоставляют к ней WEB-доступ клиенту, а также возможность собственноручно настроить новые процессы или чуть подправить шаблоны. Клиент платит только за пользование услугой.

В современных реалиях крупный бизнес использует дорогие Enterprise решения, такие как SAP или Oracle. Где наряду с большой функциональностью, возможностями и кастомизацией есть ещё и имиджевая составляющая. Крупный бизнес готов переплачивать большие деньги, иногда чтобы показать, что он имеет такую возможность переплачивать.

Для среднего и малого бизнеса современным мир корпоративных систем предоставляет дилемму, решение которой порой приводит в тупик и стопу всего проекта внедрения интеллектуальной бизнес-логики.

С одной стороны, проприетарные системы (такие как 1С), которые имеют небольшую стоимость внедрения, при условии, что вы используете стандартные предустановленные в этих системах шаблоны и маленькое количество пользователей. Но при этом растущие в геометрической прогрессии затраты, если вам необходима кастомизация, интеграция с другим ПО или масштабируемость на порядок. В этих случаях клиент платит за 1) удаление шаблонных процессов и связей, 2) разработку новых процессов и связей, 3) тестирование этих связей, 4) разработку шин взаимодействия, 5) дополнительную серверную лицензию, 6) дополнительные клиентские лицензии, 7) каждый час дополнительных доработок. При этом клиент не получает свою разработку в интеллектуальную собственность, а дальнейшее сопровождение и разработка системы привязана к изначальному исполнителю (ограничение лицензией), который получает возможность диктовать финансовую политику своей разработки.

С другой стороны, решения SAAS, которые имеют стандартный набор шаблонов и сильно ограничены ресурсами, а также и лицензиями на одновременные подключения. Также данный вариант не предусматривает передачу кода в интеллектуальную собственность заказчику. Более того главным стоп-фактором для многих компаний является факт передачи их корпоративных(коммерческих) данных третьим лицам в «облако».

Современный бизнес диктует основные требования к информационным системам:





ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

- 1) Безопасность
- 2) Доступность
- 3) Отказоустойчивость
- 4) Юзерфрендли интерфейс
- 5) Юзабилити системы
- 6) Доступная стоимость владения
- 7) Отсутствие скрытых затрат
- 8) Свободное масштабирование системы
- 9) Отсутствие затрат на серверные и клиентские лицензии при масштабировании системы
- 10) Свободный выбор поставщика услуг развития системы
- 11) Возможность интеграции с информационными системами клиента

11

На сегодняшний день на рынке нет систем, удовлетворяющих всем этим требованиям. Авторы текущего проекта предлагают такой продукт разработать



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



Сущность проекта

Представленный проект разработки комплекса информационных систем включает два параллельных процесса: Техническая реализация и Маркетинг.

Техническая реализация состоит из 3 основных этапов: Подготовительный этап, Этап разработки и Этап внедрения. Данный подход симметрично отражает подход к разработке продукта под конкретного заказчика. Этапы в свою очередь состоят из 17 стадий:

12



Подготовительный этап:

1. **Техническое оснащение** – выбор поставщика услуг под серверные мощности. Подготовка и настройка серверов. Развертывание операционных систем и сервисного программного обеспечения для разработки комплекса.
2. **Требования** – сбор и формализация требований к комплексу в целом и к каждой системе, как составляющей комплекса, в частности.
3. **Техническое задание** – Подробное техническое описание комплекса в целом и каждой системы комплекса в отдельности





Этап разработки:

1. **Разработка справочников и классификаторов** – внесение основных терминов и списков, настройка их взаимосвязей в системе, определение атрибутов и глубины уровней хранения и поиска информации.
2. **Разработка ядра комплекса** – Конфигурирование ядра комплекса. Математических и логических функций, переменных, активного окружения, функциональных матриц взаимодействия систем комплекса и обработки информации
3. **Разработка основных систем комплекса** – создание и настройка основных систем комплекса – систем которые напрямую зависят от классификаторов, но не зависят от других составляющих комплекса.
4. **Разработка функциональных систем комплекса** – создание и настройка функциональных систем комплекса – модулей которые зависят от основных систем и/или иных функциональных систем
5. **Разработка интеграционных модулей комплекса** – создание и настройка модулей комплекса которые используют внешние функции и оперируют с информацией информационных систем клиента
6. **Разработка ролевой модели пользователей комплекса** – создание и настройка Ролей, Групп и Прав пользователей в комплексе
7. **Разработка пользовательской документации** – создание документации по работе в системе для конечных пользователей
8. **Разработка методик испытаний комплекса** – создание и описание методик испытаний системы.

13

Этап внедрения:

1. **Функциональное тестирование** – техническое тестирование работы комплекса в соответствии с методикой испытаний.
2. **Пользовательское тестирование** – тестирование работы комплекса целевой группой пользователей в соответствии с методикой испытаний.
3. **Обучение пользователей работе с системой** – создание систем, методик и материалов для обучения (вебинары, веб-тьютеры, хинт-мейкеры и т.д.).
4. **Тестовая эксплуатация** – эксплуатация комплекса контрольной группой пользователей клиента в рабочей среде на собственных бизнес-процессах клиента.
5. **Корректировка выявленных несоответствий в работе комплекса** – Исправление выявленных недочетов и несоответствий комплекса требованиям клиента.
6. **Сдача проекта в эксплуатацию** – подпись соответствующих документов со стороны разработчика и со стороны клиента о передаче комплекса в эксплуатацию, передача исходного кода комплекса клиенту.





ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

План реализации проекта (техническая реализация)

№ этапа	Название этапа	1 месяц				2 месяц				3 месяц				4 месяц				5 месяц				6 месяц				7 месяц				8 месяц				9 месяц			
		1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед	1 нед	2 нед	3 нед	4 нед
1	Тех.оснащение																																				
2	Требования																																				
3	Техническое задание																																				
4	Справочники																																				
5	Ядро																																				
6	Основные модули																																				
7	Функциональные модули																																				
8	Интеграционные модули																																				
9	Ролевая модель																																				
10	Пользовательская документация																																				
11	Методика испытаний																																				
12	Функциональное тестирование																																				
13	Пользовательское тестирование																																				
14	Обучение фокус-групп																																				
15	Тестовая эксплуатация																																				
16	Коррекция																																				
17	Сдача проекта																																				

Планируемые расходы в рамках Технической реализации:

Зарплатный фонд	2 596 570 Р
Налоги и прочие начисления на ЗП	1 090 559 Р
Материалы, ПО, комплектующие	1 066 500 Р
Оплата работ соисполнителей и сторонних организаций	150 000 Р
Прочие общехозяйственные расходы	100 000 Р
ИТОГО:	5 003 629 Р

Зарплатный фонд (Подробно по специалистам и времязатратам):

№ этапа	Название этапа	Руководитель проекта		Технический писатель		Дизайнер		Архитектор CIS		Программист CIS		Программист CIS	
		Часы	Стоимость 1 часа без Налогов	Часы	Стоимость 1 часа без Налогов	Часы	Стоимость 1 часа без Налогов	Часы	Стоимость 1 часа без Налогов	Часы	Стоимость 1 часа без Налогов	Часы	Стоимость 1 часа без Налогов
			1 025 Р		450 Р		515 Р		855 Р		855 Р		855 Р
1	Техническое оснащение	8	8 200,00 Р	0	- Р	0	- Р	15	12 825,00 Р	15	12 825,00 Р	0	- Р
2	Требования	10	10 250,00 Р	40	18 000,00 Р	0	- Р	0	- Р	0	- Р	0	- Р
3	Техническое задание	20	20 500,00 Р	80	36 000,00 Р	0	- Р	10	8 550,00 Р	0	- Р	0	- Р
4	Справочники	40	41 000,00 Р	40	18 000,00 Р	0	- Р	40	34 200,00 Р	40	34 200,00 Р	40	34 200,00 Р
5	Ядро	40	41 000,00 Р	40	18 000,00 Р	0	- Р	40	34 200,00 Р	40	34 200,00 Р	40	34 200,00 Р
6	Основные модули	150	153 750,00 Р	40	18 000,00 Р	40	20 600,00 Р	150	128 250,00 Р	100	85 500,00 Р	100	85 500,00 Р
7	Функциональные модули	100	102 500,00 Р	40	18 000,00 Р	40	20 600,00 Р	70	59 850,00 Р	140	119 700,00 Р	70	59 850,00 Р
8	Интеграционные модули	100	102 500,00 Р	40	18 000,00 Р	40	20 600,00 Р	70	59 850,00 Р	140	119 700,00 Р	70	59 850,00 Р
9	Ролевая модель	40	41 000,00 Р	20	9 000,00 Р	0	- Р	20	17 100,00 Р	20	17 100,00 Р	20	17 100,00 Р
10	Пользовательская документация	20	20 500,00 Р	20	9 000,00 Р	10	5 150,00 Р	0	- Р	0	- Р	0	- Р
11	Методика испытаний	20	20 500,00 Р	20	9 000,00 Р	0	- Р	20	17 100,00 Р	20	17 100,00 Р	0	- Р
12	Функциональное тестирование	10	10 250,00 Р	0	- Р	0	- Р	10	8 550,00 Р	10	8 550,00 Р	0	- Р
13	Пользовательское тестирование	0	- Р	0	- Р	0	- Р	10	8 550,00 Р	10	8 550,00 Р	0	- Р
14	Обучение фокус-групп	10	10 250,00 Р	8	3 600,00 Р	8	4 120,00 Р	10	8 550,00 Р	10	8 550,00 Р	0	- Р
15	Тестовая эксплуатация	0	- Р	0	- Р	0	- Р	10	8 550,00 Р	10	8 550,00 Р	0	- Р
16	Коррекция	20	20 500,00 Р	10	4 500,00 Р	20	10 300,00 Р	10	8 550,00 Р	10	8 550,00 Р	0	- Р
17	Сдача проекта	4	4 100,00 Р	0	- Р	0	- Р	0	- Р	0	- Р	0	- Р
ИТОГО ПО СПЕЦИАЛИСТУ:			606 800,00 Р		179 100,00 Р		81 370,00 Р		414 675,00 Р		483 075,00 Р		290 700,00 Р



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

№ этапа	Название этапа	Тестировщик		Тестировщик		ИТ менеджер	
		Часы	Стоимость 1 часа без Налогов	Часы	Стоимость 1 часа без Налогов	Часы	Стоимость 1 часа без Налогов
			340 Р		340 Р		315 Р
1	Техническое оснащение	0	- Р	0	- Р	40	12 600,00 Р
2	Требования	0	- Р	0	- Р	0	- Р
3	Техническое задание	0	- Р	0	- Р	10	3 150,00 Р
4	Справочники	40	13 600,00 Р	0	- Р	20	6 300,00 Р
5	Ядро	80	27 200,00 Р	40	13 600,00 Р	40	12 600,00 Р
6	Основные модули	40	13 600,00 Р	20	6 800,00 Р	200	63 000,00 Р
7	Функциональные модули	40	13 600,00 Р	20	6 800,00 Р	140	44 100,00 Р
8	Интеграционные модули	40	13 600,00 Р	20	6 800,00 Р	140	44 100,00 Р
9	Ролевая модель	20	6 800,00 Р	10	3 400,00 Р	20	6 300,00 Р
10	Пользовательская документация	40	13 600,00 Р	0	- Р	0	- Р
11	Методика испытаний	40	13 600,00 Р	0	- Р	10	3 150,00 Р
12	Функциональное тестирование	160	54 400,00 Р	80	27 200,00 Р	20	6 300,00 Р
13	Пользовательское тестирование	160	54 400,00 Р	80	27 200,00 Р	20	6 300,00 Р
14	Обучение фокус-групп	0	- Р	0	- Р	0	- Р
15	Тестовая эксплуатация	20	6 800,00 Р	20	6 800,00 Р	10	3 150,00 Р
16	Коррекция	0	- Р	0	- Р	0	- Р
17	Сдача проекта	0	- Р	0	- Р	0	- Р
ИТОГО ПО СПЕЦИАЛИСТУ:			231 200,00 Р		98 600,00 Р		211 050,00 Р

Материалы, сырье, комплектующие:

Аренда офиса(9 мес)	184 500 Р
Подключение к интернет(9 мес)	49 500 Р
Аренда вычислительных мощностей ЦОД(9 мес)	157 500 Р
Обеспечение АРМ(9 АРМ)	495 000 Р
Лицензии на ПО(9 АРМ)	180 000 Р
ИТОГО:	1 066 500 Р



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

Маркетинговый план

В рамках данного Бизнес-плана предусмотрены следующие маркетинговые кампании:

- 1) Информ-площадки – размещение информации о компании и продукте на основных топовых площадках Рунета. (срок – 36 месяцев)
- 2) Директ-маркетинг – коммуникация с пользователями на тематических форумах (срок - 27 месяцев начиная с момента эксплуатации)
- 3) SEO оптимизация сайта – оптимизация сайта «под продукт» в соответствии с требованиями и метриками основных поисковых систем (срок - 4 месяца)
- 4) Социальная инъекция – ведение страницы продукта и компании в социальных сетях (срок – 27 месяцев)
- 5) Инжиниринг – обсуждение и реклама продукта и компании на тематических конференциях (5 конференций)
- 6) Тендерная инъекция – реклама компании и продукта при помощи упоминания в тендерных комитетах (срок – 30 месяцев)

16

Временной план Маркетинговых кампаний (по месяцам):

№ этапа	Название этапа	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	
1	Информ-площадки																																					
2	Директ-маркетинг																																					
3	SEO оптимизация сайта																																					
4	Социальная инъекция																																					
5	Инжиниринг																																					
6	Тендерная инъекция																																					

Финансовый план Маркетинговых кампаний:

№ этапа	Название этапа	Стоимость за 1 мес / 1 раз	Всего (без Налогов)
1	Информ-площадки	2 000 Р	72 000 Р
2	Директ-маркетинг	6 000 Р	162 000 Р
3	SEO оптимизация сайта	45 000 Р	180 000 Р
4	Социальная инъекция	6 000 Р	162 000 Р
5	Инжиниринг	30 000 Р	150 000 Р
6	Тендерная инъекция	5 000 Р	150 000 Р
		ИТОГО:	876 000 Р



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

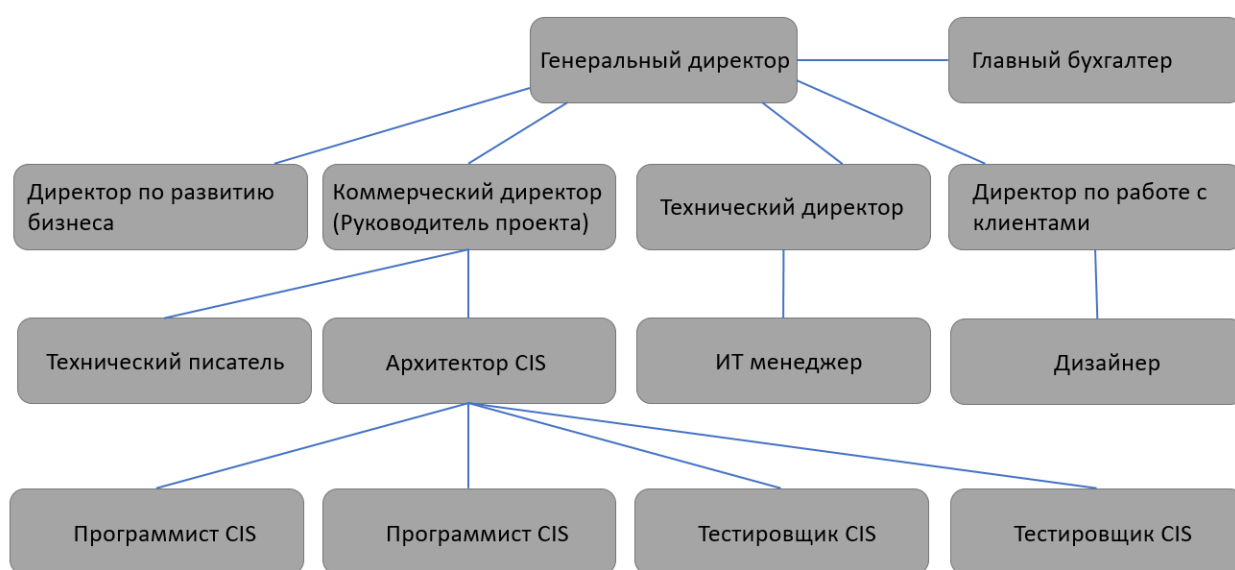
Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

Организационный план

Общество с ограниченной ответственностью «АйТи Саппорт Крауд»

Орг.структура:

17



Учредитель:

Куслицкий Дмитрий Алексеевич – ИНН 772080504953, Дата рождения 08.08.1987, паспорт 4512 №690805 от 15.01.2013 выдан Отделом УФМС России по гор. Москве по району Новокосино, зарегистрирован 111673, г. Москва, Новокосинская ул., д.13к2, тел. 89165527990, Высшее образование, магистр.

Генеральный директор:

Локтионов Максим Михайлович – ИНН 505395920776, Дата рождения 11.05.1983, паспорт 4617 №598894 от 24.06.2017 выдан ОУФМС России по Московской области в городском округе Электросталь, зарегистрирован 144010, Московская обл., г. Электросталь, 60-летия Победы б-р, д.8а, Высшее образование, инженер, бакалавр.

Коммерческий директор (руководитель проекта):

Панферов Алексей Владимирович – ИНН 505310012834, Дата рождения 01.01.1976, паспорт 4603 №929886 от 18.11.2002 выдан Электростальским ОВД Московской области,,



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1, пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

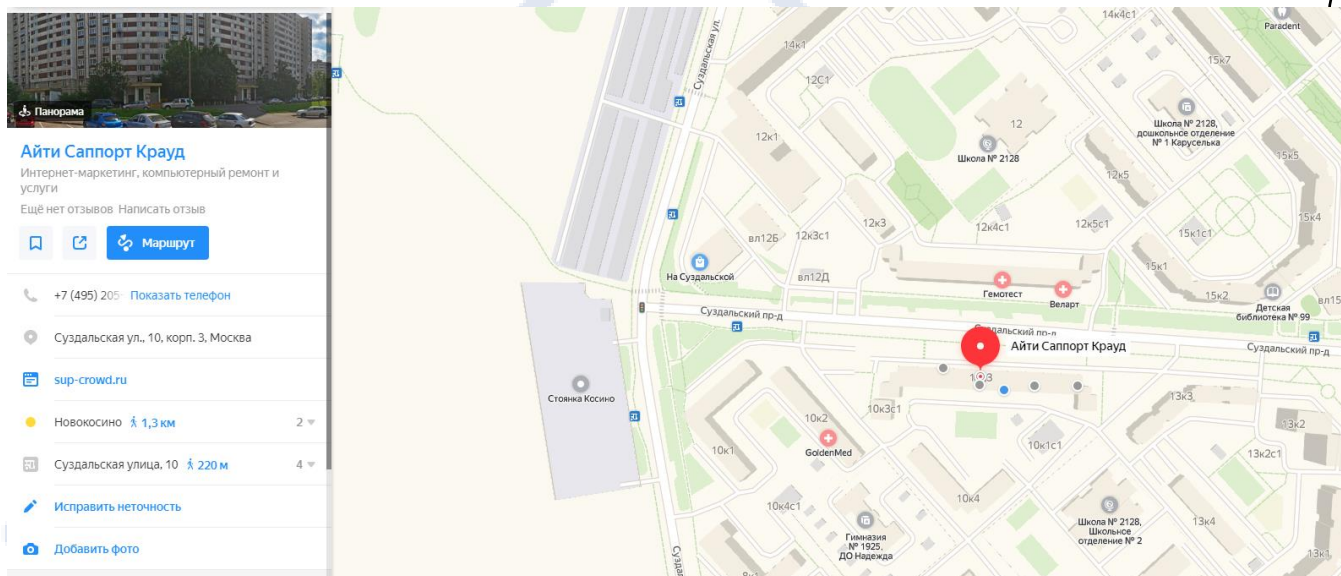
ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

зарегистрирован Московская область пос. Рыбоз, Бисеровское шоссе 55, кв. 72 Высшее образование, инженер.

Со всем персоналом заключены Трудовые договоры

Местонахождение Компании:



18



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1, пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

Финансовый план

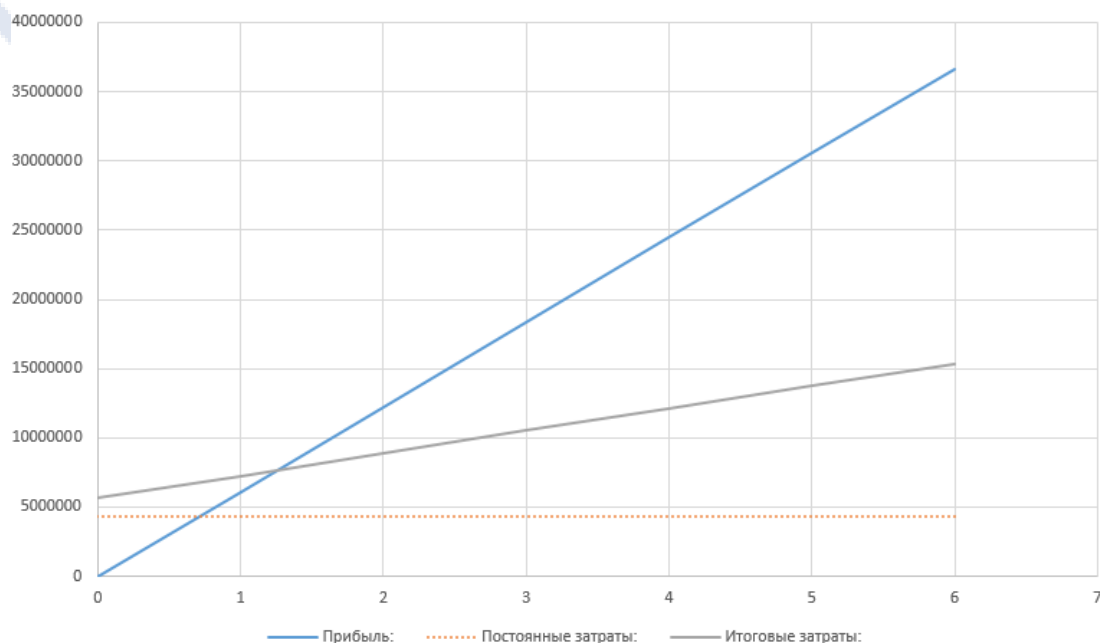
Отчет о прибылях и убытках:

	1 год	2 год	3 год
Выручка:	6 537 000 Р	12 978 500 Р	15 282 500 Р
Себестоимость:	6 686 300 Р	3 352 018 Р	3 352 018 Р
Валовая прибыль:	-149 300 Р	9 626 482 Р	11 930 482 Р
Норма валовой прибыли:	-2,28%	74,17%	78,07%
Общехозяйственные расходы:	1 447 000 Р	772 000 Р	772 000 Р
Амортизация:	0 Р	247 500 Р	247 500 Р
Операционная прибыль:	-1 596 300 Р	8 606 982 Р	10 910 982 Р
Налогооблагаемая прибыль:	-1 596 300 Р	8 606 982 Р	10 910 982 Р
Налог на прибыль и выплаты миноритариям:	0 Р	1 721 396 Р	2 182 196 Р
Чистая прибыль:	-1 596 300 Р	6 885 586 Р	8 728 786 Р
Норма чистой прибыли:	-24%	53%	57%
Операционная прибыль до вычета амортизации:	-1 596 300 Р	8 854 482 Р	11 158 482 Р
Норма операционной прибыли до вычета амортизации:	-24%	68%	73%

19

Точка безубыточности:

Точка безубыточности



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

Точка безубыточности:	1,36	
Чистая прибыль 1 год	-1 596 299,72	
Чистая прибыль 2 год	6 885 585,60	
Чистая прибыль 3 год	8 728 785,60	
Чистый дисконтированный доход(при 12%) NPV:	10 276 856,25 Р	-6 546,30 Р
Норма дисконта в процентах:	12	444
Индекс доходности (на 3 года) PI:	2,26	
Показатель внутренней нормы доходности IRR:	4.44	

20

Бюджетная ведомость:



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»
ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768
Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

№ пп	Статья бюджета	1 год (9 мес)		1 год (10-12 мес)		2 год		3 год	
		Доход	Расход	Доход	Расход	Доход	Расход	Доход	Расход
ТЕХНИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ :									
Зарплатный фонд									
1	Руководитель проекта	0 Р	606 800 Р	0 Р	180 399 Р	0 Р	721 596 Р	0 Р	721 596 Р
2	Технический писатель	0 Р	179 100 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
3	Дизайнер	0 Р	81 370 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
4	Архитектор CIS	0 Р	414 675 Р	0 Р	150 480 Р	0 Р	601 920 Р	0 Р	601 920 Р
5	Программист CIS	0 Р	483 075 Р	0 Р	150 480 Р	0 Р	601 920 Р	0 Р	601 920 Р
6	Программист CIS	0 Р	290 700 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
7	Тестировщик	0 Р	231 200 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
8	Тестировщик	0 Р	98 600 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
9	ИТ менеджер	0 Р	211 050 Р	0 Р	55 440 Р	0 Р	221 760 Р	0 Р	221 760 Р
10	Налоги и прочие начисления на ЗП	0 Р	1 090 559 Р	0 Р	225 456 Р	0 Р	901 822 Р	0 Р	901 822 Р
Материалы, сырье, комплектующие									
11	Аренда офиса(9 мес)	0 Р	184 500 Р	0 Р	61 500 Р	0 Р	246 000 Р	0 Р	246 000 Р
12	Подключение к интернет(9 мес)	0 Р	49 500 Р	0 Р	16 500 Р	0 Р	66 000 Р		66 000 Р
13	Аренда вычислительных мощностей ЦОД(9 мес)	0 Р	157 500 Р	0 Р	52 500 Р	0 Р	210 000 Р		210 000 Р
14	Обеспечение АРМ(9 АРМ)	0 Р	495 000 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
15	Лицензии на ПО(9 АРМ)	0 Р	180 000 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
16	Оплата работ соисполнителей и сторонних организаций	0 Р	150 000 Р	0 Р	0 Р	0 Р	150 000 Р	0 Р	150 000 Р
17	Прочие общехозяйственные расходы	0 Р	100 000 Р	0 Р	0 Р	0 Р	100 000 Р	0 Р	100 000 Р
МАРКЕТИНГОВАЯ ЧАСТЬ :									
6	Информ-площадки	0 Р	18 000 Р	0 Р	6 000 Р	0 Р	24 000 Р	0 Р	24 000 Р
7	Директ-маркетинг	0 Р	0 Р	0 Р	18 000 Р	0 Р	72 000 Р	0 Р	72 000 Р
8	SEO оптимизация сайта	0 Р	180 000 Р	0 Р	0 Р	0 Р	45 000 Р	0 Р	45 000 Р
9	Социальная инъекция	0 Р	0 Р	0 Р	18 000 Р	0 Р	72 000 Р	0 Р	72 000 Р
10	Инжиниринг	0 Р	30 000 Р	0 Р	60 000 Р	0 Р	30 000 Р	0 Р	30 000 Р
11	Тендерная инъекция	0 Р	15 000 Р	0 Р	15 000 Р	0 Р	60 000 Р	0 Р	60 000 Р
Software as a Product(SaaS):									
12	Комплексная система как продукт (ср.рын.цена)	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р
13	Комплексная система как продукт(10% скидка)	6 471 000 Р	0 Р	0 Р	0 Р	6 471 000 Р		6 471 000 Р	
14	Комплексная система как продукт(15% скидка)	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	6 111 500 Р	0 Р	6 111 500 Р	0 Р
15	Техническое сопровождение продукта(12 000 за 1 продукт)	0 Р	0 Р	36 000 Р	0 Р	216 000 Р	0 Р	504 000 Р	0 Р
16	Техническое обеспечение продукта(10 000 за 1 продукт)	0 Р	0 Р	30 000 Р	0 Р	180 000 Р	0 Р	420 000 Р	0 Р
Software as a Service(SaaS):									
17	Комплексная система как сервис (ср.рын.цена)	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	480 000 Р	0 Р
18	Комплексная система как сервис(15% скидка)	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	408 000 Р	0 Р
19	Комплексная система как сервис (ср.рын.цена)	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	480 000 Р	0 Р
20	Комплексная система как сервис(15% скидка)	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	0 Р	408 000 Р	0 Р
21	Риски (30%)	0 Р	1 573 989 Р	0 Р	302 927 Р	0 Р	1 237 205 Р	0 Р	1 237 205 Р
	ИТОГО		6 537 000 Р	8 133 300 Р		12 978 500 Р	4 124 018 Р	15 282 500 Р	4 124 018 Р



ООО «АйТи Саппорт Крауд»
Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2
Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



Анализ рисков

Описание рисков:

22

1. Подготовительный этап:

- 1.1. Некорректные требования (напр., завышенное ожидание от функционала системы, некорректная или неполная информация о процессах, условиях работы клиента и т.д.)
- 1.2. Срыв сроков из-за невыполнения планов (напр., представитель заказчика постоянно переносит рабочие встречи с фокус-группой)
- 1.3. Внешние риски (напр., Изменение законодательства РФ)

2. Этап Разработки:

- 2.1. Некорректное ТЗ (напр., исполнитель не понимает ТЗ, его метрик и т.д.)
- 2.2. Отсутствие ресурсов (напр., группа исполнителей уходит из проекта)
- 2.3. Несоответствие квалификации исполнителей (напр., компетенция исполнителя относительно инструмента отличается от требуемой компетенции ТЗ)
- 2.4. Некорректное планирование проводимых работ (напр., объем работ по специфическому ТЗ сильно выше предполагаемых данным проектом)
- 2.5. Внешние риски (напр., изменение Налогового законодательства)
- 2.6. Недостаточный контроль процесса (напр., компетенция контроллера не позволяет охватить процесс проверки полномасштабно и учесть все недоработки)

3. Этап Внедрения:

- 3.1. Некорректная подготовка документации (напр., некоторые функции прописана не полностью или описываемое их поведение отличается от действительности)





- 3.2. Некорректная работа продукта в тестовой среде (напр., тестовая среда заказчика использует более новую версию ПО, которая не поддерживает часть ключевых функций продукта)
- 3.3. Нежелание обучаться сотрудников заказчика (напр., фокус группа заказчика не понимает или не хочет понимать работу продукта, предпочитая ему более привычное ПО)
- 3.4. Непредвиденное изменение условий сдачи заказчиком (напр., заказчик перед сдачей проекта добавляет новое требование, как условие приема и сдачи проекта, которое ранее не было указано в ТЗ)
- 3.5. Нарушение заказчиком договорных обязательств (напр., заказчик ставит перед фактом, что у него нет денег на оплату продукта)
- 3.6. Внешние риски (напр., смена у заказчика Лица Принимающего Решения)

4. Продажи (Маркетинг):

- 4.1. Ошибка выбора Целевой аудитории - ЦА (напр., данный продукт не востребован целевой аудиторией)
- 4.2. Некорректность информирования ЦА (напр., ключевые особенности продукта при его рекламе, не являются важными для целевой аудитории, на которую эта реклама направлена)
- 4.3. Несоответствие продукта его рекламе (напр., среди ключевых особенностей продукта при его рекламе есть особенности, которыми продукт не обладает)
- 4.4. Репутационный риск (напр., история взаимоотношений с заказчиками была подпорчена «черным PR»)
- 4.5. Навязанные стереотипы (напр., историческая ситуация подразумевает присутствие на рынке больших игроков, и их лоббирование на всех уровнях бизнеса)
- 4.6. Внешние риски (напр., лоббирование интересов конкурентов на госуровне)

Управление рисками представлено таблицей ниже:





ООО «АйТи Саппорт Крауд»
ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768
Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

Название рисков	Критичность риска	Вероятность	Упреждающие действия	Действия для устранения последствий
1. Подготовительный этап:				
1.1. <u>Некорректные требования</u>	Критичная	20%	Формализация и согласование требований с заказчиком	Формализуем новые требования
			Закрепление подписями с двух сторон формализованных требований	Подписываем допсоглашения на проведения дополнительных работ
			Создание ТЗ на основе согласованных требований	
			Закрепление подписями с двух сторон ТЗ	
1.2. <u>Срыв сроков</u>	Средняя	50%	Резервирование дополнительного времени	Приоритезация выполняемых работ
			Расстановка контрольных вех и их отслеживание	Реорганизация плана выполняемых работ
1.3. <u>Внешние риски</u>	Средняя	20%	Предварительные исследования ситуаций на рынке	Реорганизация плана выполняемых работ
				Согласование изменений с заказчиком
2. Этап Разработки:				
2.1. <u>Некорректное ТЗ</u>	Критичная	20%	Формализация и согласование требований с заказчиком	Создание документа факторов разногласий
			Закрепление подписями с двух сторон формализованных требований	Согласование документа разногласий
			Создание ТЗ на основе согласованных требований	Реорганизация ресурсов
			Закрепление подписями с двух сторон ТЗ	
2.2. <u>Отсутствие ресурсов</u>	Критичная	20%	Подбор ресурсов под конкретное техническое задание	Реорганизация ресурсов
			Частичное количественное и функциональное резервирование ресурсов	Перелocирование ресурсов из дополнительных источников
			Корректное финансовое планирование	
2.3. <u>Несоответствие квалификации</u>	Низкая	10%	Частичное резервирование компетенций при подборе ресурсов	Поиск и замена некомпетентного ресурса
			Использование наиболее распространенных платформ и инструментов разработки	Использование частичного резервирования компетенций
2.4. <u>Некорректное планирование</u>	Средняя	20%	Согласование плана работ с заказчиком	Реорганизация плана выполняемых работ
			Согласование плана работ с исполнителями	Реорганизация ресурсов
			Временное и функциональное резервирование ресурсов	
2.5. <u>Внешние риски</u>	Средняя	20%	Предварительные исследования ситуаций на рынке	Реорганизация плана выполняемых работ
				Согласование изменений с заказчиком
2.6. <u>Недостаточный контроль процесса</u>	Высокая	20%	Расстановка контрольных вех выполнения плана (периодические и функциональные)	Декомпозиция проблемного процесса
			Применяем как стандартные процедуры контроля так и индивидуальные	Количественное и функциональное усиление контролирующей группы
				Выявление и устранение причин недостаточного контроля



ООО «АйТи Саппорт Крауд»
Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2
Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»
ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768
Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
30101810200000000000 БИК: 044525593

3. Этап Внедрения:				
3.1. <u>Некорректная подготовка документации</u>	Высокая	30%	Поэтапное согласование документации по частям	Экстренное собрание с заказчиком записываем все корректировки
			Планирование перманентных встреч с заказчиком для обсуждения документации по очередной части	Устранение неточностей и корректировка документа
3.2. <u>Некорректная работа продукта в тестовой среде</u>	Низкая	10%	Использование наиболее распространенных платформ и инструментов разработки	Развертывание виртуальной среды у заказчика идентичной среде разработки Восстановление образа из снапшотов
			Бэкапирование с максимальной глубиной, снятие "снапшотов" всей системы целиком	Поиск неисправностей и аналитика среды с целью найти несоответствие
			Тестирование продукта в различных средах в процессе разработки	Консультируемся с производителями и разработчиками среды по вопросу рекомендуемых параметров и действий
				Корректируем ТЗ на предмет соответствия версий
3.3. <u>Нежелание обучаться</u>	Низкая	20%	Контроль знаний полученных в результате обучения	Информирование о неудовлетворительных результатах с целью реорганизации обучения
			Информирование о неудовлетворительных результатах с целью реорганизации обучения	Реорганизация системы обучения
3.4. <u>Непредвиденное изменение условий</u>	Критичная	20%	Поэтапная сдача проекта. Подписание промежуточных актов выполненных работ	Формализуем новые требования
			Поэтапная оплата	Подписываем допсоглашения на проведения дополнительных работ
3.5. <u>Нарушение заказчиком договорных обязательств</u>	Критичная	20%	Поэтапная сдача проекта. Подписание промежуточных актов выполненных работ	Готовим документацию в суд
			Поэтапная оплата	
3.6. <u>Внешние риски</u>	Средняя	20%	Предварительные исследования ситуаций на рынке	Реорганизация плана выполняемых работ
				Согласование изменений с заказчиком
4. Продажи (Маркетинг):				
4.1. <u>Ошибка выбора Целевой аудитории - ЦА</u>	Критичная	10%	Подробное исследование рынка	Аудит целевого направления продукта
			Предварительные встречи с представителями рынка	Внесение корректировок в соответствии с результатами аудита
			Посещение целевых мероприятий	
4.2. <u>Некорректность информирования ЦА</u>	Высокая	20%	Тщательная проверка информации перед публикацией	Подготовка корректирующего материала

25



ООО «АйТи Саппорт Крауд»
Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2
Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»
ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768
Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593

				Усиление контроля публикаций
4.3. Несоответствие продукта его рекламе	Средняя	10%	Тщательная проверка информации перед публикацией	Подготовка корректирующего материала
				Усиление контроля публикаций
4.4. Репутационный риск	Средняя	30%	Сбор обратной связи текущих клиентов	Срочный выпуск опровержительного материала
			Ежедневная публикация репутационной информации в соцсетях	Разъяснения ситуации в соцсетях
4.5. Навязанные стереотипы	Высокая	60%	Публикация медиа-материалов развенчивающих стереотипы и ярлыки	Выпуск опровержительного материала
			Привлечение и публикаций авторитетных мнений	Разъяснения ситуации в соцсетях. Полемика с авторами материала
4.6. Внешние риски	Средняя	20%	Предварительные исследования ситуаций на рынке	Реорганизация плана выполняемых работ
				Согласование изменений с заказчиком

26



ООО «АйТи Саппорт Крауд»
Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2
Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

ИНН/КПП 7720439450/772001001 ОГРН 1187746734768

Банковские реквизиты Р/С: 40702810402240001886 Банк: АО «АЛЬФА-БАНК» К/С:
301018102000000000 БИК: 044525593



ООО «АйТи Саппорт Крауд»

Юридический и фактический адреса 111673, г. Москва, Ул. Суздальская, д. 10, корп., эт. 1,
пом. XVIII, ком. 2

Телефон 8 (495) 205-80-84 Официальный сайт www.sup-crowd.ru Электронная почта
partners@sup-crowd.ru