



**Маркетинговая платформа для  
эффективного ведения бизнеса в Instagram**

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ**

**[bmbe.ru](http://bmbe.ru)**

# Что мы делаем

- ВМВЕ - сервис одного окна для работы с Instagram.
- Мы объединили в одном сервисе все самые нужные и передовые функции для работы бизнеса в Instagram:



**Автопостинг**



**Автоприветствие**



**Работа с  
обращениями**



**Мультиссылка**



**Аналитика**



**Конкурсы**



**Оформление  
профиля**



**Охотник на  
конкурентов**

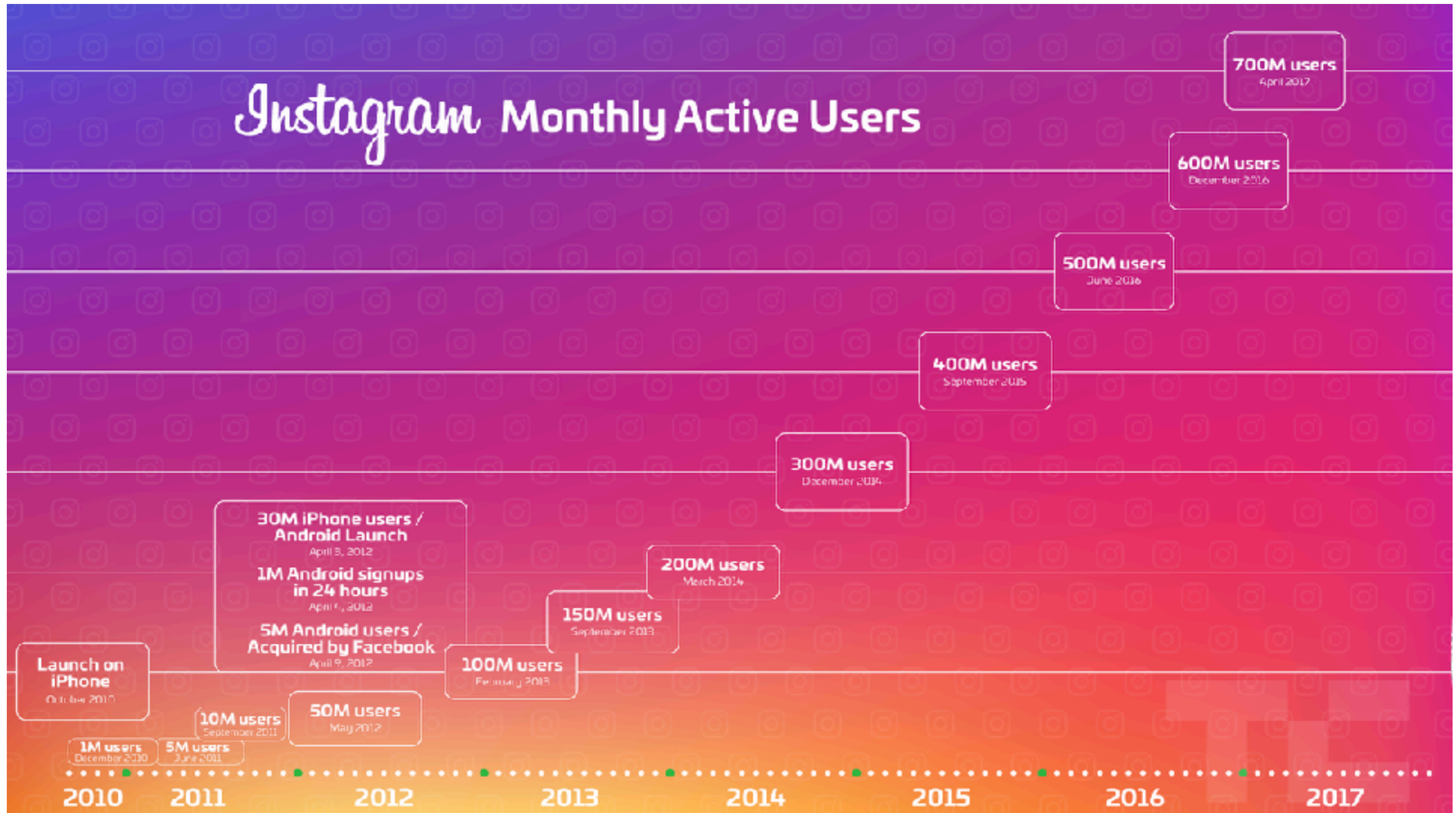
# Что мы делаем

- Главное отличие ВМВЕ от других сервисов на рынке - **интерфейс одного окна**. У пользователей больше нет необходимости подключать к своему аккаунту десятки различных сервисов, что обеспечивает безопасность и удобство работы.
- **Понятный интерфейс** и пошаговые мастера. Мы подошли к проектированию сервиса так, как еще не делал никто. Интерфейс ВМВЕ безумно прост, а каждый раздел который может вызывать затруднения - оснащен пошаговыми мастерами и подсказками, которые не дадут запутаться.

# РЫНОК

- **10% жителей России** ежедневно использует Instagram (Forbes, апрель 2017)
- Общий объем аудитории Instagram в 2017 году превысил **800 млн. человек** и продолжает расти (Instagram, сентябрь 2017)
- Вместе с ростом Instagram, растет и количество представленных там бизнес-аккаунтов. Только официальной рекламой пользуются уже **2 миллиона рекламодателей** (Instagram, сентябрь 2017).
- Мы оцениваем общий объем целевого рынка в 4.000.000.000 рублей.

# РЫНОК



# Монетизация

- Основной источник доходов - платная ежемесячная подписка на сервис.
- Стоимость тарифных планов: 790 руб/мес за 1 аккаунт, 1490 руб/мес за 5 аккаунтов и 2490 руб/мес за 10 аккаунтов. Для агентств с большим кол-вом аккаунтов предусмотрены специальные условия.
- По мере роста клиентской базы, мы планируем освоить другие источники монетизации, а именно: комиссия с блогеров за размещение постов, продажа сопутствующих товаров и услуг, специалисты для ведения аккаунтов под ключ.

# Текущие показатели



**Общая пользовательская база: ... чел.**



**Кол-во платящих клиентов: .... чел.**



**Средний CPL (cost per lead) \*: ... руб.**



**Средний САС (customer acquisition cost) \*: ... руб.**



**Средний чек (ежемесячно): ... руб.**



**Средний LTV: ... месяца**

\* По данным, полученным в результате теста. На большом объеме показатели могут измениться как в меньшую, так и в большую сторону.

# Нам доверяют:

Уже сегодня ВМВЕ используют одни из самых больших бизнес аккаунтов Instagram в России:



**@sergey\_kosenko**

850 375

ПОДПИСЧИКОВ



**@target\_school**

411 398

ПОДПИСЧИКОВ



**@infant\_shop**

325 685

ПОДПИСЧИКОВ



**@formatica**

313 588

ПОДПИСЧИКОВ



**@nikifilini**

241 971

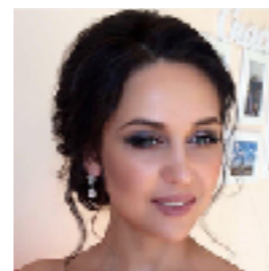
ПОДПИСЧИКОВ



**@sabellino.ru**

200 101

ПОДПИСЧИКОВ



**@leyla\_roz\_cosmetolog**

148 816

ПОДПИСЧИКОВ



**@voroninclub**

129 441

ПОДПИСЧИКОВ



# Зачем нам инвестор

- Мы уже собрали вокруг себя определенную аудиторию и у сервиса есть собственный оборот, который полностью уходит на покрытие операционных расходов и развитие.
- Мы хотим сделать быстрый рывок и не можем ждать пока сможем реинвестировать больше денег с оборота.

# Планы

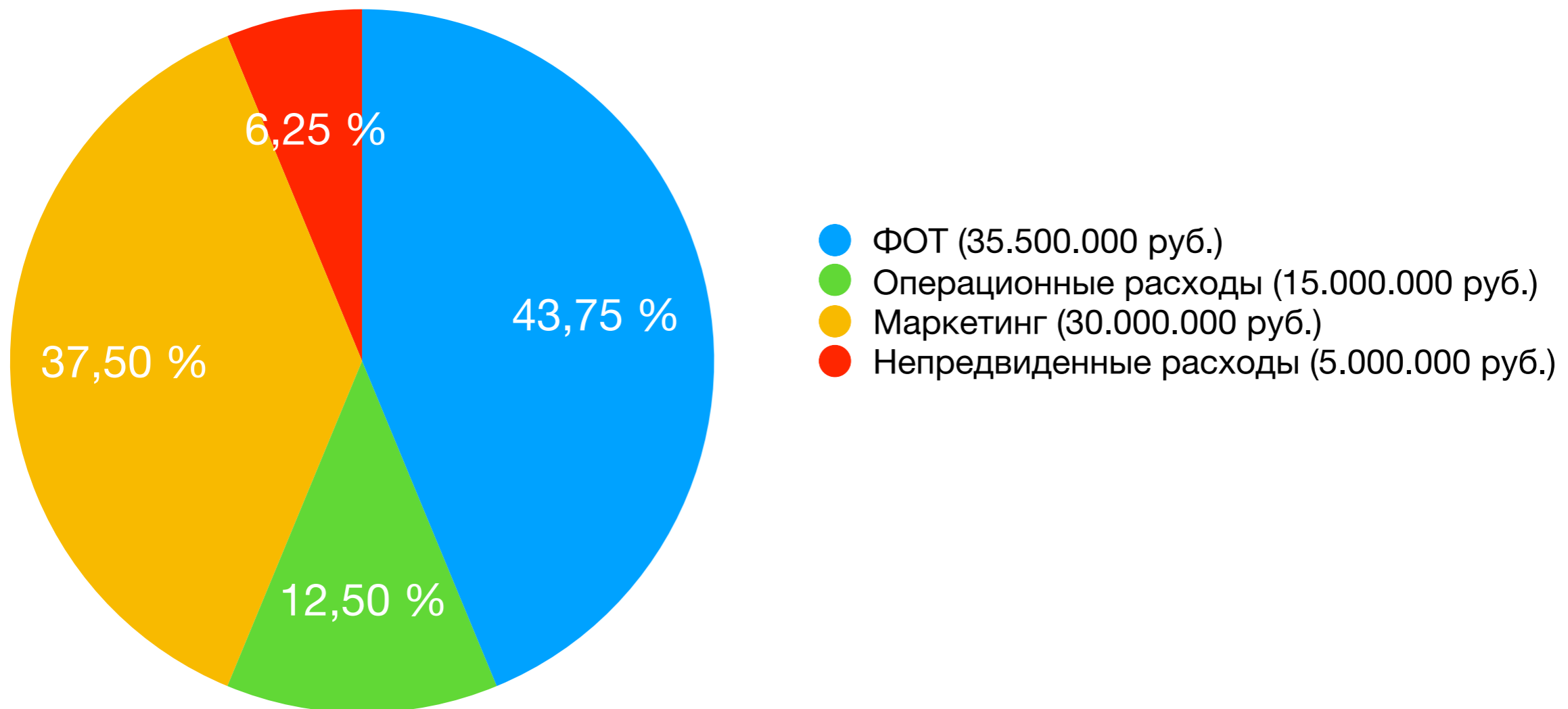
В ближайшие 6 месяцев мы хотим привлечь **5000 платящих клиентов**, которые принесут компании **60.000.000 руб в год**.

Для этого нам нужно:

- **Увеличить клиентский LTV.** Для этого мы улучшим клиентский сервис и наберем дополнительных сотрудников в технический отдел для оперативного решения проблем.
- **Сделать продукт более конкурентоспособным.** Для этого мы реализуем мобильную версию и доработаем несколько функций: биржа блогеров, делегирование, аналитика.
- **Провести активную рекламную кампанию.** Мы проведем рекламную кампанию, задействовав таргетированную рекламу, посеvy, а также профильные СМИ и медиа.

# На реализацию нам нужно ..... рублей.

- Эти деньги пойдут на расширение команды, обеспечение ФОТ и маркетинговый бюджет.



# Финмодель

1 год													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого 1 года
<b>Финансовая модель BMBE</b>													
<b>Детализация данных</b>													
Кол-во платящих клиентов	100	600	1144	1515	1812	2050	2240	2302	2513	2611	2683	2751	
Новые клиенты		600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Отток клиентов, %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Ушедшие клиенты		20	136	220	303	362	410	446	478	503	522	538	
Стоимость 1 пакета	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P	1 990,00 P
% клиентов на 1 пакете	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %	80 %
Стоимость 2 пакета	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P	2 990,00 P
% клиентов на 2 пакете	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %
Стоимость 3 пакета	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P	4 990,00 P
% клиентов на 3 пакете	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %
Стоимость 4 пакета	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P
% клиентов на 4 пакете	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Поступления от рекуррентных платежей	279 000,00 P	1 307 200,00 P	3 191 760,00 P	4 227 406,00 P	5 055 925,40 P	5 716 741,12 P	6 248 932,90 P	6 573 954,32 P	7 012 535,45 P	7 264 644,36 P	7 501 235,48 P	7 674 988,39 P	
Средняя выручка на пользователя	2 790,00 P	2 178,67 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	2 790,00 P	
Кол-во партнерских продаж	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	
Комиссия партнерских продаж	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	30 %	
<b>Кол-во сотрудников</b>													
Ведущий разработчик	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Разработчик	0	0	0	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Тестировщик	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Менеджер по продажам	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Менеджер технической поддержки	0	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4
Комьюнити менеджер	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SMM-менеджер	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Бухгалтер	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Исполнительный директор	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Monthly wages (net)</b>													
Ведущий разработчик	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P
Разработчик	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P	70 000,00 P
Тестировщик	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P
Менеджер по продажам	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P
Менеджер технической поддержки	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P	30 000,00 P
Комьюнити менеджер	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P
SMM-менеджер	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P	50 000,00 P
Бухгалтер	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P	20 000,00 P
Исполнительный директор	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P	150 000,00 P
<b>Сводные финансовые потоки</b>													
<b>1. Доходы</b>													
Оплата подписки	279 000,00 P	1 307 200,00 P	3 191 760,00 P	4 227 406,00 P	5 055 925,40 P	5 716 741,12 P	6 248 932,90 P	6 573 954,32 P	7 012 535,45 P	7 264 644,36 P	7 501 235,48 P	7 674 988,39 P	
Другие доходы	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	
<b>Итого доходов</b>	<b>279 000,00 P</b>	<b>1 307 200,00 P</b>	<b>3 191 760,00 P</b>	<b>4 227 406,00 P</b>	<b>5 055 925,40 P</b>	<b>5 716 741,12 P</b>	<b>6 248 932,90 P</b>	<b>6 573 954,32 P</b>	<b>7 012 535,45 P</b>	<b>7 264 644,36 P</b>	<b>7 501 235,48 P</b>	<b>7 674 988,39 P</b>	<b>62 765 045,43 P</b>
<b>2. Расходы</b>													
ФОТ, продажи и маркетинг	0,00 P	30 000,00 P	80 000,00 P	110 000,00 P	110 000,00 P	110 000,00 P	140 000,00 P	140 000,00 P	140 000,00 P	140 000,00 P	140 000,00 P	170 000,00 P	
Комиссия продаж		281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	281 100,00 P	
ФОТ, отдел разработки	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	240 000,00 P	240 000,00 P	240 000,00 P	240 000,00 P	240 000,00 P	240 000,00 P	
ФОТ, другие сотрудники	0,00 P	0,00 P	20 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	170 000,00 P	
Налог на оплату труда	30 000,00 P	38 700,00 P	80 000,00 P	135 000,00 P	135 000,00 P	135 000,00 P	165 000,00 P	165 000,00 P	165 000,00 P	165 000,00 P	165 000,00 P	174 000,00 P	
Размещение сервера и тех. поддержка	3 500,00 P	23 900,00 P	40 040,00 P	53 032,00 P	63 475,60 P	71 740,48 P	78 302,35 P	83 713,91 P	87 971,13 P	91 376,90 P	94 131,52 P	96 281,22 P	
Маркетинг	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	100 000,00 P	
Накладные расходы	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	
Банковские расходы	11 160,00 P	75 360,00 P	127 673,40 P	189 056,32 P	202 237,05 P	226 749,64 P	249 959,72 P	266 927,77 P	283 502,22 P	291 561,77 P	300 043,42 P	306 699,54 P	
Налоги	12 830,00 P	132 800,00 P	228 423,20 P	256 978,88 P	283 911,85 P	320 211,88 P	337 429,60 P	357 103,80 P	369 878,88 P	376 883,11 P	382 988,11 P	387 249,19 P	
Другие расходы	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	0,00 P	
<b>Итого расходов</b>	<b>264 190,00 P</b>	<b>752 962,00 P</b>	<b>1 082 233,60 P</b>	<b>1 454 146,88 P</b>	<b>1 555 677,50 P</b>	<b>1 636 902,00 P</b>	<b>1 831 831,60 P</b>	<b>1 863 865,26 P</b>	<b>1 925 452,23 P</b>	<b>1 958 721,78 P</b>	<b>1 985 337,42 P</b>	<b>2 045 629,94 P</b>	<b>18 296 633,24 P</b>
<b>Cashflow</b>	<b>14 810,00 P</b>	<b>1 144 908,00 P</b>	<b>2 189 526,40 P</b>	<b>2 773 259,12 P</b>	<b>3 500 247,90 P</b>	<b>4 081 839,12 P</b>	<b>4 417 101,30 P</b>	<b>4 709 329,06 P</b>	<b>5 087 083,22 P</b>	<b>5 325 922,58 P</b>	<b>5 515 898,06 P</b>	<b>5 629 358,45 P</b>	<b>44 468 412,19 P</b>
Накопленная прибыль/убыток	14 810,00 P	1 159 418,00 P	3 349 944,40 P	6 122 203,52 P	9 622 454,42 P	13 704 293,50 P	18 121 404,80 P	22 316 733,86 P	27 997 837,08 P	33 323 159,67 P	38 839 057,74 P	44 468 416,19 P	

Скачать по ссылке: [bmbe.ru/.....](http://bmbe.ru/)

# Команда



## Руслан Слинков

**СТО. Зона ответственности:** разработка и финансы. Более 7 лет опыта в IT и разработке. Основатель агентства Simplify - понятые IT-решения для бизнеса, сооснователь сервиса новогодних поздравлений Чудо Детям.



## Ксения Потапова

**Эксперт в Instagram. Зона ответственности:** продукт, рынок. Эксперт по рекламе, продвижению и контенту (более 50 брендов), ex-директор издательского дома, ex-вице-президент модельного агентства, основатель производства детских товаров под собственными брендами.



## Кирилл Ковалев

**Зона ответственности:** продукт, упаковка и маркетинг. Основатель Подари Трек - сервис авторских песен на заказ, сооснователь сервиса новогодних поздравлений Чудо Детям.

# Контакты для связи

Руслан Слинков

[slinkov@ya.ru](mailto:slinkov@ya.ru)

+7 999 999-99-99