

# Бизнес-план

## Брокерская компания

Первоначальные инвестиции: 532000\$

Ежемесячные расходы: 52390\$

Срок окупаемости: 10-12 месяцев

Ежемесячные доходы с момента окупаемости: 156400\$

Ежемесячная чистая прибыль с момента окупаемости: 104010\$

Суть проекта заключается в открытии собственного форекс- брокера. Меня зовут Владислав, я являюсь создателем данного проекта. В течение года, начиная с апреля 2015 и заканчивая маем 2016, я имел опыт работы финансовым аналитиком и менеджером по продажам в двух дилинговых центрах. Во втором я принимал участие в перезапуске проекта и реорганизации компании, мы занимались привлечением клиентов в различные брокерские компании для торговли на рынке форекс. На протяжении этого времени я старался максимально вникнуть в суть работы системы, с целью открытия своей компании в будущем, за счет чего увидел некоторые проблемы дилинговых центров и некоторых брокерских компаний.

Брокерская компания дает возможность людям торговать на рынке форекс акциями, сырьем, валютой. Проект имеет неограниченную перспективу роста. Это связано в первую очередь с большим количеством дилинговых центров, которые сейчас представляют конкуренцию, но могут стать партнерами, если предложить более интересные условия, на которые, как правило, многие будут согласны. Я имел возможность наблюдать, как дилинговые центры меняли брокеров в связи с более качественной работой сайтов, что позволяло незамедлительно привести клиента в компанию, что было выгодно обоим сторонам. Также выбор выпадал на более звучащих брокеров с красивыми, привлекающими сайтами, и естественно на тех, кто предлагал более интересные варианты сотрудничества. Таких офисов множество, несколько десятков по Украине, также в России и странах СНГ.

Я предлагаю открыть не просто брокерскую компанию, а компанию, которая станет лучшей среди многомиллионных корпораций с подобным устройством. Почему именно наша компания должна их затмить? Во-первых, их клиенты, привлеченные с помощью ДЦ, воспользовавшись услугами данных компаний, вряд ли захотят с ними работать дальше в связи со спецификой сферы, но будут искать подобные варианты. Также многие ДЦ ищут более выгодные условия, за счет большого кол-ва партнеров мы можем предложить самые выгодные условия из всех. А если учесть тот факт, что большинство владельцев ДЦ знакомы между собой, то у нас появятся десятки офисов, привлекающих клиентов в нашу компанию. Во-вторых, приведенные выше компании приложили большие усилия брендингованию, созданию имиджа и рекламе на дорогостоящих порталах. Они не открывали свои ДЦ, так как им было удобней подключить уже существующие, не создавая конкуренцию и не растрачивая собственные ресурсы, с целью долгосрочного развития. Я же планирую именно долгосрочное развитие, постоянную работу над созданием сети собственных офисов по привлечению клиентов (ДЦ), и постоянный поиск новых партнеров- офисов по всему миру.

Клиенты имеют единственную возрастную рамку 18+ и не имеют классовых рамок. Так как продукт, предлагаемый нами, это деньги и их приумножение, в чем заинтересован каждый, таким образом, клиенты это почти всё мировое население.

Первым шагом, безусловно, является создание самой компании и первого ДЦ.

Вторым шагом будет поиск партнеров и заключение договоров с ДЦ.

Приведенные ниже расчеты не включают в себя прибыль от партнеров, так как информация о прибыли отдельных офисов пока закрыта. Но окупаемость и прибыль приведена конкретно из этих расчетов.

## Расходы

\*Все цифры указаны в долларах

### Ежемесячно:

Офис	3850
Зарплаты	80*200\$= 16000

+1 офис- менеджер	200
+1 хэд- хантер	500
Связь 75чел* 180мин в день* 0.02\$(стоимость минуты разговора)*22д=	5940
Коммунальные 250\$* 6 мес+ 1000\$* 6 мес/ 12=	625
База номеров 70чел* 150номеров в день* 22д= 231000номеров*0.1\$	23100
Уборщица	100
Обслуживание телефонии+ интернет+ принадлежности	100
Тех- поддержка сайта	200
Поддержка терминала	500
Поддержка мобильного терминала	250
Поддержка бинарные опционы	250+5%
Аренда сервера	75-100
CRM Bitrix	175
Тренер по продажам	500
<b>Итого:</b>	<b>52390\$</b>
<b>Ежегодно:</b>	
2100\$- продление компании+ 52390*12=	<b>630780\$</b>
<b>Первоначальные вложения:</b>	
Открытие компании	15300
Сайт	3000
Платформа	10000
Веб- терминал	2500
Мобильный терминал	2500
Бинарные опционы	2500
80 ip телефонов	4050
Расходы в первый год (отнимаются затраты по офису за первые 3 месяца ввиду его неготовности)	
630780-139020=	491760
<b>Итого:</b>	<b>531610\$</b>

## Доходы

*Примечание:*

*\*Опен- первое пополнение*

*\*Долив- дальнейшие пополнения*

*\*Ретеншн- команда, занимающаяся доливанием клиентов*

### Оптимистический прогноз:

#### 1-3мес:

Открытие компании, ремонт офиса, создание сайта.

#### 4-6мес:

Набор сотрудников

В четвертый месяц нанято 40

Каждый сотрудник в среднем привлекает общей суммой 400\$ в течение месяца.  $40 * 400 = 16000\$$

$16000 - 10\%$  на зарплаты = 14400

Среднее кол-во клиентов 30

20 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере половины входной суммы.  $20 * 200 = 4000\$$

**Итого 4й месяц: 18400**

В 5й месяц нанято еще 40 сотрудников

Сотрудники, которые набрались опыта, 40 привлекают еще каждый в среднем на 500.  $40 * 500 = 20000$

Б/О 40- привлекли на 400.  $40 * 400 = 16000$

$36000 - 10\% = 32400$

Среднее кол-во клиентов 80

60 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере половины входной суммы.  $60 * 250 = 15000$

15000-5% на зарплаты ретеншн= 14250

**Итого 5й месяц: 46650**

В 6й месяц 10 сотрудников были уволены или уволились.

Сотрудники, которые набрались опыта, 70 привлекают еще каждый в среднем на 500.  $70*500=35000$

$35000-10\%=31500$

Б/О 10 привлекли на 4000

$4000-10\%=3600$

Среднее кол-во клиентов 80

60 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере половины входной суммы.  $60*250=15000$

15000-5% на зарплаты ретеншн= 14250

**Итого 6й месяц: 49350**

**7-9мес:**

Появились лидеры, способные помогать другим, закрывать клиентов и закрывающие клиентов на более серьезные суммы.

Средняя сумма достигла стабильности в 700\$

$80*700=56000\$$

$56000-10\%=50400$

50 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере половины входной суммы.  $50*350=17500$

$17500-5\%=16625$

10 клиентов пополнились на сумму входа=  $7000-5\%= 6300$

Пополняются старые клиенты, появляются новые платежеспособные +5000

**Итого 7й месяц: 78325**

**Итого 8й месяц: 78325**

**Итого 9й месяц: 78325**

10й месяц: средняя сумма входа достигла стабильности в 1000\$

$80 * 1000 - 10\% = 72000$

За счет старых клиентов и новых богатых доливы составляют размер опенов\*2.

$160000 - 5\% = 152000$

**Итого 10й месяц: 224000**

**Итого 11й месяц: 224000**

**Итого 12й месяц: 224000**

**Итого за год: 1 021 375.**

**Таким образом, срок окупаемости вложений составляет 10 месяцев.**

### **Пессимистический прогноз**

**1-3мес:**

Открытие компании, ремонт офиса, создание сайта.

**4-6мес:**

Набор сотрудников

В четвертый месяц нанято 20

Каждый сотрудник в среднем привлекает общей суммой 300\$ в течение месяца.  $20 * 300 = 6000\$$

$6000 - 10\%$  на зарплаты = 4400

Среднее кол-во клиентов 20

20 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере половины входной суммы.  $20 * 200 = 4000\$$

**Итого 4й месяц: 8400**

В 5й месяц нанято еще 40 сотрудников

Сотрудники, которые набрались опыта, 20 привлекают еще каждый в среднем на 500.  $20*500=10000$

Б/О 40- привлекли на 300.  $40*300=12000$

$22000-10\%=19800$

Среднее кол-во клиентов 60

50 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере половины входной суммы.  $50*200=10000$

$10000-3\%$  на зарплаты ретеншн= 9700

**Итого 5й месяц: 29500**

В 6й месяц 10 сотрудников были уволены или уволились.

Нанято еще 30 сотрудников

Сотрудники, которые набрались опыта, 40 привлекают еще каждый в среднем на 500.  $40*500=20000$

$20000-10\%=31500$

Б/О 30 привлекли на 6000

$6000-10\%=5400$

Среднее кол-во клиентов 80

60 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере половины входной суммы.  $60*250=15000$

$15000-5\%$  на зарплаты ретеншн= 14250

**Итого 6й месяц: 51150**

**7-9мес:**

Появились лидеры, способные помогать другим, закрывать клиентов и закрывающие клиентов на более серьезные суммы.

Средняя сумма достигла стабильности в 500\$

$80*500=40000\$$

$$40000-10\%=34000$$

50 клиентов пополняют свои счета до конца месяца в размере чуть больше половины входной суммы.  $50*300=15000$

$$15000-5\%=14250$$

$$10 \text{ клиентов пополнились на сумму входа} = 7000-5\% = 6300$$

Пополняются старые клиенты, появляются новые платежеспособные +5000

**Итого 7й месяц: 59550**

**Итого 8й месяц: 59550**

**Итого 9й месяц: 59550**

10й месяц: средняя сумма входа достигла стабильности в 600\$

$$80*600=48000 -10\%= 43200$$

За счет старых клиентов и новых богатых доливы составляют размер опенов.

$$48000-5\%=45600$$

**Итого 10й месяц: 88 800**

**Итого 11й месяц: 88 800**

**Итого 12й месяц: 88 800**

**Итого за год: 534 100.**

**Таким образом, срок окупаемости вложений составляет 1 год.**

**С момента окупаемости возьмем среднее значение дохода за 1 месяц:**

$$(224000+88800)/2=156400$$

**Чистая прибыль за 1 месяц составит:**

$$156400-52390=104010$$



Стратегии дальнейшего развития, а также более детальную информацию, предлагаю обсудить при личной встрече.

С уважением, Владислав.

[vladtrader1515@yandex.ru](mailto:vladtrader1515@yandex.ru)

+380932652888