

Инвестиционный план

Затраты на разработку приложения – суммы, график.

Другие затраты инвестиционного этапа – лицензии, серверы, офисное оборудование, что-то еще?

В прилагаемой анкете – см. лист «Инвестиционный план»

Затраты на персонал

Офисный персонал, техподдержка, маркетинговый персонал, что-то еще?

Персонал в период разработки приложения и после начала его коммерческого использования, в формате должность – количество – зарплата.

В прилагаемой анкете – см. лист «Персонал»

Общие издержки

Затраты на рекламу, аутсорсинг (бухгалтерия, юристы, что-то еще?), банковские расходы, что-то еще?

В прилагаемой анкете – см. лист «Общие издержки»

Допущения по продажам

За что будете получать деньги? Каждый вид дохода от приложения.

Допущения, как количество пользователей будет связано в объеме выручки (по каждому виду дохода). Логическое обоснование. Будут трудности –

 звоните, обсудим.

В прилагаемой анкете – см. лист «План продаж»

Еще:

- Целевой объем пользователей, которые должны установить приложение на смартфоны, чтобы вы стали получать необходимый уровень дохода.
- Каналы рекламы/продвижения, с помощью которых вы будете привлекать пользователей, стоимость продвижения. Если надо – можем выслать модель расчета затрат на маркетинг.
- Коэффициенты конверсии (по вашим ощущениям) лидов в пользователей.
- Коэффициент активных пользователей (какой процент установивших приложение будет им пользоваться).
- Сколько времени в среднем пользователь будет оставаться активным?
- Жизненный цикл вашего приложения – на какую глубину будем делать расчеты?
- Какую систему налогообложения будем использовать? Юрисдикция (страна) / выбранная система.