

Бизнес-план создания сервиса ДНК-генеалогии

<https://marketpublishers.ru/r/S390A719F8ERU.html>

Дата: 17.03.2019

Страниц: 79

Цена: 27 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: S390A719F8ERU

Описание

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ

Выдержки из исследования

Суть и идея: создание сервиса ДНК генеалогии для населения России и других стран. Результат анализа позволяет получить данные о походеждении предков, о возможной географической принадлежности по отцовской и материнской линии.

Бизнес модель: B2C

Регион охвата: Россия, в дальнейшем весь мир

Монетизация проекта: монетизация будет осуществляется за счет оплаты услуг анализа ДНК клиентами – пользователями сервиса.

Рынок и отрасль. На сегодняшний день рынок генеалогии растет с темпом 20% за год. В России на рынке работает 4 организации, также есть представители зарубежного рынка. Главной проблемой данного рынка является недостаточное государственное регулирование деятельности. В частности это касается работы с биоматериалами.

Конкурентная среда. Рынок представляют 4 компании, которые имеют в целом одинаковый сервис. Некоторые компании имеют больше пользователей за счет привлекательного дизайна сайта или активной рекламной кампании. В целом же, можно говорить о том, что основным конкурентным фактором в данной среде является ценовая политика.

Конкурентные преимущества проекта. Оценка сильных и слабых сторон показала, что на рынке не хватает игрока, который будет предоставлять исследовательские услуги, доступные для населения. Это будет сервис с стоимостью не более 50 долларов за 1 исследование. Акцент сделан на необходимости информации о прошлом и предках, а также не том, что такая презентация может стать хорошим подарком для близких людей.

Элементы маркетинговой стратегии. Работая напрямую с пользователями, необходимо использовать Интернет-рекламу. В частности, следует снять видеоролик или отрисовать его и прокручивать по социальным сетям и в YouTube для того, чтобы максимально ознакомить население с сервисом. Второе направление стратегии нацелено на привлечение поставщиков сервиса. Это могут быть лаборатории, которые предоставляют разные виды медицинских услуг, а также другие сервисы, в том числе и компании, занимающиеся продажей подарков.

Общее описание рынка, включающее объем и динамику развития

Основная проблема в составлении генеалогического дерева на заказ – трудность архивных изысканий. Клиентам предлагается не заниматься громоздкими генеалогическими исследованиями, а систематизировать и красиво оформить всю полученную от клиента информацию. Готовый продукт будет представлен в качестве не только документа с собранной информацией, но и подарочного варианта.

Клиентам предлагается возможность заказать 3 вида услуги, которые в конечном результате будут формировать доходы сервиса ДНК Генеалогии.

Разработка сайта. Ориентировочный бюджет - 80 000 руб.

Выбор ПО для работы с клиентами. Например, amoCRM – это SaaS-система, которая представляет собой онлайн-систему учета клиентов и сделок для отдела продаж. Более 5000 предприятий используют amoCRM по всему миру; в базе данных системы содержится более 200 млн контактов. В партнерской сети более 200 участников в странах СНГ.

Основным инструментом стратегического управления инновационными проектами является бизнес-модель. В рамках проекта, учитывая инновационные особенности продукции, разработана бизнес-модель Остервальдера, представленная в таблице 1.3. ниже. Бизнес-модель раскладывает бизнес на элементы, она дает ответы на вопросы:

как компания зарабатывает деньги

на что компания тратит свои деньги.

Сегмент рынка генетических исследований составляет около 200 млн рублей в год. Темпы роста: около 20-30% в год.

Сервис ДНК генеалогии планирует работу в сегменте direct-to-consumer ДНК-тестов (когда человек получает и использует результаты ДНК-исследования самостоятельно, без обращения к сторонним специалистам). По предварительным расчетам, объем этого сегмента на текущий момент в России 300-400 млн рублей, ежегодный рост рынка 20-25%.

Так что в настоящее время компания будет сосредоточена на рынке России и близлежащих стран. Хотя уже сейчас ведем активные переговоры с партнером о нашем представительстве в Европе. Надеемся, уже этой осенью пойдут первые продажи из Европы.

Основными конкурентами сервиса ДНК "Генеалогии" являются:

“MyHeritage”,

“****”,

“Ancestry”,

“*****”

“*****”.

Для построения конкурентного рейтинга используются перечень критериев (столбец 2 таблицы 4). У каждого критерия имеется свой весовой коэффициент (столбец 4 таблицы 4).

Маркетинговая кампания сервиса ДНК генеалогии должна развиваться в двух направлениях. Это должны быть мероприятия по привлечению клиентов при помощи рекламы в Интернете, а также прямое сотрудничество с компаниями, которые могут приводить клиентов. Это могут быть лаборатории, которые уже проводят разные виды ДНК анализов, работающие как на территории СНГ, так и по всему миру.

Рассмотрим самые известные лаборатории предоставляющие услуги тестирования ДНК в качестве потенциальных партнеров сервиса ДНК Генеалогии.

Стоимость на услуги международных компаний на тестирование по ДНК в 2-3 раза ниже, чем в российских компаний. Поэтому большинство россиян делают заказ на сайтах международных компаний, о чем свидетельствуют множество видео на YouTube и посты на тематических форумах. Следует отметить, что пользователи сталкиваются с проблемой на вывоз биоматериала за рубеж.

Согласно действующему законодательству вывоз крови и ее компонентов с таможенной территории РФ производится в соответствии с Положением о порядке ввоза на таможенную территорию РФ и вывоза с таможенной территории РФ органов и (или) тканей человека, крови и ее компонентов (далее - Положение), утвержденного Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16.08.2012 № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования» и разработанным в соответствии с Соглашением о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 9 июня 2009 года (далее – Соглашение) и Соглашением о порядке введения и применения мер,

затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 года.

На рынке работает достаточно много посредников, которые могут доставлять биологические образцы клиентов в США, правда стоимость такой услуги начинается от 12 000 руб., что значительно снижает рентабельность бизнеса. Целесообразно самостоятельно доставлять образцы слюны клиентов к потенциальному партнеру.

Содержание

Резюме

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Суть идеи проекта
- 1.2. Порядок реализации идеи
- 1.3. Особенности бизнес-модели

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

Введение

- 2.1. Обзор рынка исследований по ДНК-генеалогии
- 2.2. Структура и перспективы развития рынка исследований по ДНК-генеалогии

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

- 3.1. Отбор основных конкурентов
- 3.2. Конкурентный рейтинг

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- 4.1. Основные каналы сбыта продукции
- 4.2. Обзор основных партнеров сервиса ДНК-генеалогии

РАЗДЕЛ 5. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

- 5.1. Таможенное оформление биоматериалов клиентов
- 5.2. Поставщики биоматериалов

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 6.1. Допущение проекта
- 6.2. Цены
- 6.3. Выручка
- 6.4. Персонал
- 6.5. Расходы
- 6.6. Налоги проекта

- 6.7. Инвестиции
- 6.8. Отчет о прибыли и убытках
- 6.9. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC
- 6.10. Отчет о движении денежных средств
- 6.11. Показатели эффективности проекта

РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ РИСКА ПРОЕКТА

- 7.1. Анализ чувствительности
 - 7.2. Анализ безубыточности
- Приложение 1. Семантическое ядро

Диаграммы

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1 - Распределение выручки от реализации в проекте MyHeritage за 2017 г.

Диаграмма 2 - Количество платных подписчиков на платформе “Ancestry”

Диаграмма 3 - Сравнение стоимости на услуги тестирования ДНК, \$ без учета доставки и НДС

Диаграмма 4 - Результаты конкурентного анализа

Диаграмма 5 - Выручка от реализации сервиса ДНК-генеалогии за 2019-2023 гг, в тыс.руб.

Диаграмма 6 - Планирование чистой прибыли

Диаграмма 7 - Динамика чистой прибыли и EBITDA

Диаграмма 8 - Денежные средства на конец периода

Диаграмма 9 - Расчетный денежный поток

Диаграмма 10 - DFDCF накопительным итогом

Диаграмма 11 - Динамика необходимых инвестиций при изменении стоимости услуг

Диаграмма 12 - Динамика NPV при изменении стоимости услуг

Диаграмма 13 - Динамика IRR при изменении стоимости услуг

Диаграмма 14 - Динамика периода окупаемости при изменении стоимости услуг

Диаграмма 15 - Динамика дисконтированного периода окупаемости при изменении стоимости услуг

Диаграмма 16 - Динамика необходимых инвестиций при изменении затрат

Диаграмма 17 - Динамика NPV при изменении затрат

Диаграмма 18 - Динамика IRR при изменении затрат

Диаграмма 19 - Динамика периода окупаемости при изменении затрат

Диаграмма 20 - Динамика дисконтированного периода окупаемости при изменении затрат

Диаграмма 21 - Динамика NPV при изменении ставки дисконтирования

Диаграмма 22 - Динамика дисконтированного периода окупаемости при изменении ставки дисконтирования

Диаграмма 23 - Точка безубыточности сервиса ДНК-генеалогии

РИСУНКИ

Рисунок 1 - Результат исследования по отцовской линии

Рисунок 2 - Результат исследования по материнской линии

Рисунок 3 - Проведения этнической и географической принадлежностей предков

Рисунок 4 - Личный кабинет пользователя. Движение предков по материнской линии

Рисунок 5 - Личный кабинет пользователя. Движение предков по отцовской линии

Рисунок 6 - Личный кабинет пользователя. Результаты ДНК-тестирования

Таблицы

ТАБЛИЦЫ

- Таблица 1 - Показатели эффективности проекта
- Таблица 2 - Функционал amoCRM
- Таблица 3 - Этапы прохождения услуги
- Таблица 4 - Бизнес-канва сервиса ДНК-генеалогии
- Таблица 5 - Общая характеристика компании “MyHeritage”
- Таблица 6 - Анализ работы с сайтом MyHeritage
- Таблица 7 - Преимущества и недостатки MyHeritage
- Таблица 8 - Общая характеристика сайта ***
- Таблица 9 - ***
- Таблица 10 - ***
- Таблица 11 - Общая характеристика сайта “Ancestry”
- Таблица 12 - Анализ работы с сайтом “Ancestry”
- Таблица 13 - Преимущества и недостатки “Ancestry”
- Таблица 14 - Общая характеристика сайта ***
- Таблица 15 - ***
- Таблица 16 - ***
- Таблица 17 - Критерии для сравнительного анализа конкурентов
- Таблица 18 - Описание лаборатории DDC (DNA Diagnostic Center)
- Таблица 19 - Описание компании ***
- Таблица 20 - Описание компании ***
- Таблица 21 - Описание официального представительства DDC в России
- Таблица 22 - Описание компании ***
- Таблица 23 - Кит-набор компании***
- Таблица 24 - Примеры компаний
- Таблица 25 - Планирование реализации проекта
- Таблица 26 - Общая информация о допущении проекта
- Таблица 27 - Формирование цен
- Таблица 28 - Плановые показатели выручки от реализации
- Таблица 29 - Планирование количества персонала
- Таблица 30 - Планирование фонда оплаты труда
- Таблица 31 - Планирование налогообложения фонда оплаты труда
- Таблица 32 - Планирование макроиндексов заработной платы
- Таблица 33 - Формирование производственной себестоимости продукции
- Таблица 34 - Планирование коммерческих расходов
- Таблица 35 - Планирование управленческих расходов

Таблица 36 - Планирование налогообложения проекта

Таблица 37 - Планирование инвестиций проекта

Таблица 38 - Планирование финансового результата

Таблица 39 - Расчет ставки дисконтирования по методу WACC

Таблица 40 - Планирование денежного потока

Таблица 41 - Основные показатели эффективности проекта

Таблица 42 - Анализ чувствительности к изменению стоимости услуг

Таблица 43 - Анализ чувствительности к изменению затрат

Таблица 44 - Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования

Таблица 45 - Анализ точки безубыточности сервиса ДНК-генеалогии

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план создания сервиса ДНК-генеалогии

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/S390A719F8ERU.html>

Цена: 27 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:
info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/S390A719F8ERU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:
Фамилия:
Email:
Компания:
Адрес:
Город:
Zip code:
Страна:
Tel:
Факс:
Your message:

****All fields are required**

Customer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970