



baralist

Сервис организации мероприятий



Инвестиционная презентация

Общее описание



Сервис организации мероприятий создан для решения проблем организации информации по ним, систематизации посетителей и получения объективных отчетов о нем, а так же получения обратной связи от посетителей мероприятий любой степени сложности.

Организация мероприятий сложный процесс требующий на основных этапах автоматизации, которая поможет уменьшить время подготовки и увеличить эффективность мероприятия.

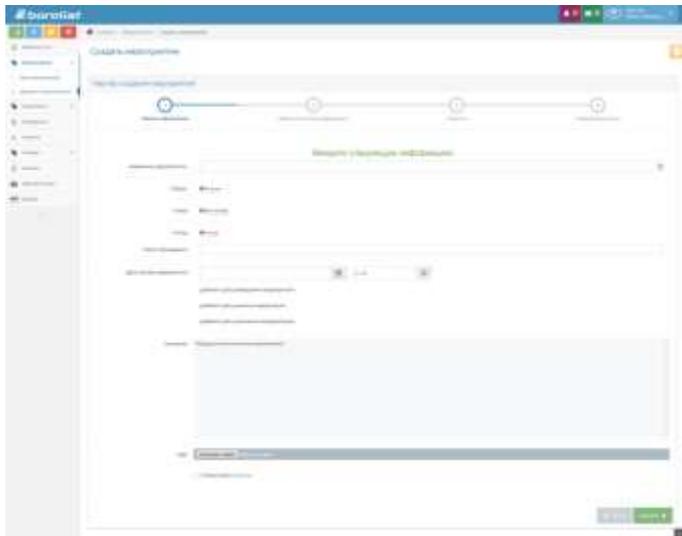
Развитие современных коммуникационных сетей позволяет реализовать этот сервис с учетом использование мобильных устройств, сети интернет.

Так как сейчас отсутствует какие-либо стандарты по организации и упорядочения мероприятий данный сервис будет реализовываться как стандарт для всех мировых event мероприятий.

Проект реализован в версии 1.0 на 99%

Старт проекта 1 февраля 2015

Цель



Baralist.com – основной домен

Baralist.ru - вторичный домен

Зарегистрирована торговая
марка **Baralist**

Первичная: Получение прибыли путем создания сервиса, позволяющего профессиональным презентаторам организовывать списки приглашенных и быстро их отмечать на мероприятиях, как следствие избавиться от бумажной рутины, ускорить процесс и получить значительную помощь при формировании самих списков (на первом этапе развития).

Проект позволит привлечь в себя профессионалов организующих мероприятия и упростить их работу на корпоративном уровне. Так как этот проект УНИКАЛЕН и не имеет аналогов в интернете можно будет установить наш портал как стандарт (де факто)

Вторичная: получить базу данных людей посещающих мероприятия, их контакты и необходимые контактные данные

РЫНОК

Сервис будет реализован на 6 языковых версиях:

Русский, Английский, Французский, Немецкий, Итальянский и Испанский

Так как онлайн аналогов данного сервиса нет, можно говорить о занятии доминирующей доли в рынке – 50%. Следовательно количество потенциальных организаций можно оценить так:

| | Оценка | Доля | Кол-во |
|-------------|--------|------|--------|
| Русский | 2000 | 50% | 1000 |
| Английский | 12000 | 50% | 6000 |
| Французский | 3000 | 50% | 1500 |
| Немецкий | 3000 | 50% | 1500 |
| Итальянский | 2000 | 50% | 1000 |
| Испанский | 2000 | 50% | 1000 |

Следовательно более 12 тысяч компаний ежемесячно оплачивающих абонентскую плату.

Среди видов мероприятий в которых будет применяться сервис Baralist: семинары, пресс-показы, конференции, концерты, свадьбы, командообразующие мероприятия и другие, что значительно расширить спектр компаний применяющих Baralist.



Сервисы v1.0

Организаторам

Системная работа с посетителями

- Организация посетителей
- Приглашения
- Отметка на мероприятиях

Организация мероприятий

- Планирование
- Рассылка приглашений
- Эмбарго
- Подготовка рекламных материалов

Посетителям

Работа с мероприятиями

- Отслеживание
- Посещение
- Напоминания
- Пресс-карты

Отчеты о посещениях

- Фотоотчеты
- Текстовые отчеты
- Онлайн отправка

Мобильные клиенты



Плагины для браузеров



Конкуренты

- На рынке организации мероприятий не существует комплексного программного обеспечения, как и компаний его производящих.
- Существуют системы учета посетителей завязанные на аппаратно-программном уровне со стоимостью внедрения специализированными компаниями за суммы от 50 000р. Что не является гибкими системами с возможностями сервиса Baralist
- В России существует единственный сервис по онлайн учету посетителей с очень усеченными функциями – timerpad.ru. Сервис не развивающийся и замерзший в развитии. На зарубежных рынках выявить аналоги не удалось.

Вывод: Рынок почти пуст для выхода Baralist, бороться придется с мелкими прототипами и системами жесткой установки на аппаратный комплекс клиента.

Команда

В настоящий момент команда состоит:

Руководитель
проекта, проект
менеджер,
администратор:
Петр Черенков



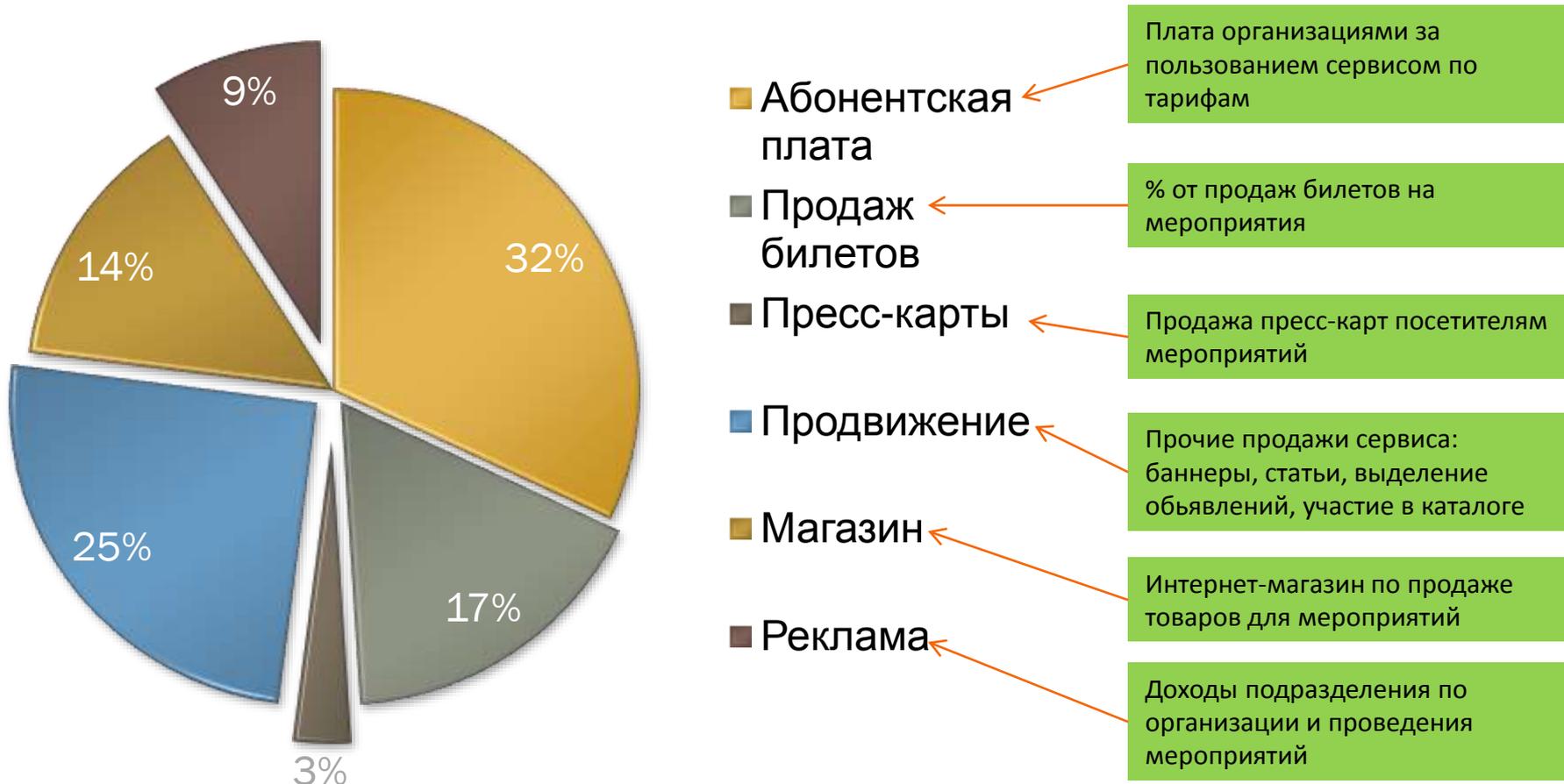
Программисты:
Павел Федин,
Павел Лосев,
Дмитрий Лопеев

На фрилансе – дизайнер, копирайтер,
диспетчер, бухгалтер

Директор по развитию,
маркетинг:
Андрей Морозов



Монетизация проекта



Развитие

Русская версия

Version 1.3

- Пресс-карта Baralist
- Смс оповещение
- Плагины для браузеров
- Продажа билетов на мероприятия

Version 1.5

- Каталоги площадок проведение
- Аккредитация площадок проведения
- Каталоги мероприятий
- Ежегодное расписание мероприятий
- Интернет-магазин

Version 2.0

- Внедрение аппаратных сканеров
- Конструктор залов
- Персонализация мероприятий по видам
- Аренда помещений
- Сметы мероприятий
- API

Version 2.5

- Считывание RFID меток
- Мобильный аппаратный комплекс сканирования
- Плагины для почтовых программ
- Нативные приложения

Version 3.0

- Серверная платформа
- Встраивание в Фейсбук и Вконтакте
- Event мероприятия (организация)

Бюджет

Ежемесячные затраты

Фонд заработной платы (ФЗП)

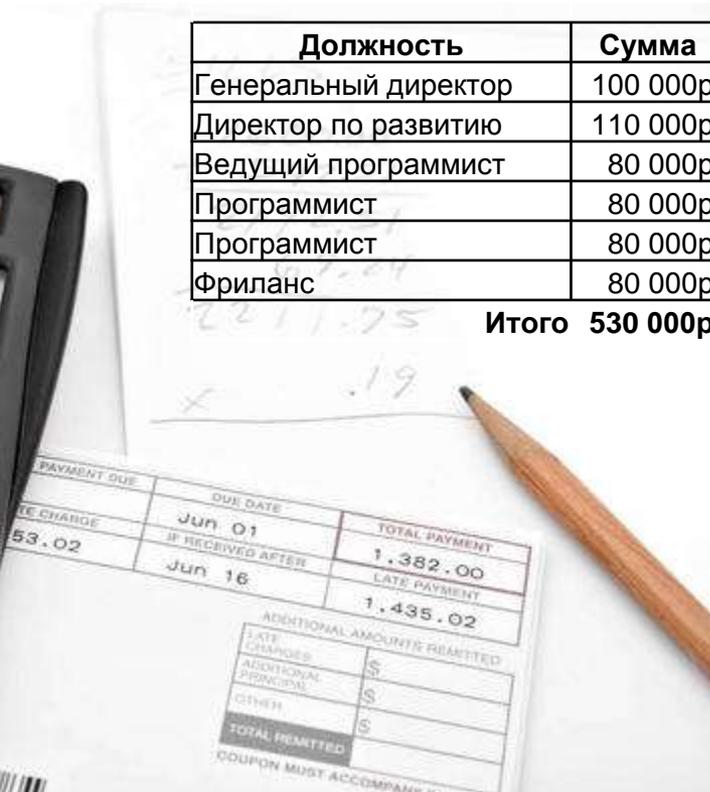
| Должность | Сумма |
|----------------------|-----------|
| Генеральный директор | 100 000р. |
| Директор по развитию | 110 000р. |
| Ведущий программист | 80 000р. |
| Программист | 80 000р. |
| Программист | 80 000р. |
| Фриланс | 80 000р. |

Итого 530 000р.

Общие затраты

| Статья | Сумма |
|-------------------------|-----------|
| Офис | 75 000р. |
| Аренда серверной стойки | 15 000р. |
| Интернет | 2 500р. |
| Мобильная связь | 3 000р. |
| ФЗП | 530 000р. |
| Онлайн сервисы | 2 100р. |

Итого 627 600р.



Инвестиционное предложение

Для входа инвесторов в проект Baralist предлагаются следующие условия:

49% в компании владеющей сервисом Baralist

Вклад в сумме **5 млн.долл.**

Распределение вклада:

2 млн.долл cash out (продажа доли)

3 млн.долл. – реклама, маркетинг, продвижение, текущие затраты на 1 год.

Инвестиционное предложение

Транши инвестиций:

Стартовый – 3 млн долл. (Срок освоения 1-3 месяц)

- 2 млн. долл. – cash out
- 1 млн. долл.
 - Дополнительные программисты – 3 человека
 - Реклама по соц сетям
 - Аккаунт менеджеры – 2 человека
 - Рекламная кампания – Яндекс.Директ, Гугл.Адворкс
 - Проведение ежемесячных семинаров – 3 шт.

2-й транш – 1 млн. долл. (Срок освоения 2 месяца)

- Проведение event выставки
- Внедрение языковых версий
- Продолжение рекламных кампаний
- Разработка технологического event решения
- Разработка специализированных мероприятий

3-й транш – 1 млн. долл. (Срок освоения 3 месяца)

- Продолжение рекламных кампаний
- Организация региональных офисов
- Региональная экспансия

Общие положения

Организационная форма компании – ОАО

Дивидендная политика - Защитная дивидендная политика

Дивиденды выплачиваются «когда и если они будут объявлены советом директоров» не чаще одного раза в год, по итогам финансового года.

Наделение полномочиями основателя.

Учредителей не могут отстранить от управления компанией или от работы в компании, если доля в компании составляет не менее 10%.

Место (места) в совете директоров

Пропорционально долям, минимальная доля вхождения в совет 20%

Положения о «неразбавлении» долей

Разбавление долей акционеров, путем выпуска дополнительных опционов не разрешается.

Защитные положения

Единого одобрения инвесторов для свершения определенных действий, требуют: смена аудитора, изменение в правах акционеров, состава совета директоров или видов бизнеса; эмиссия новых ценных бумаг; внесение изменений в Устав или свидетельство о регистрации; выкуп акций компании; согласие на слияние или поглощение; увеличение опциона на покупку акций сотрудника; продажа интеллектуальной собственности компании; выдача опционов или акций для руководителей или директоров, превышение долга компании определенного порога.

Информационные права

Принадлежат Обществу и не могут быть переуступлены какому-либо ее сотруднику или стороннему физическому лицу

Выдача опционов на покупку акций сотрудниками

Не предусмотрено до совета директоров. В дальнейшем возможно при выделении равных долей всех акционеров на опционы сотрудникам.

Регистрация прав

Принадлежат Обществу и не могут быть переуступлены какому-либо ее сотруднику или стороннему физическому лицу

Обязательство на совместную продажу акций

Продажа акций собственниками осуществляется самостоятельно если от покупки данной доли отказались все участники Общества.

Погашение

Возврат капитала инвесторов рассматривается, не ранее чем через пять лет.



Спасибо за внимание

**НАДЕЮСЬ, Вы примите
решение, в пользу
нашего предложения!**

Генеральный директор проекта

Петр Черенков

+7 (926) 597 46 96

Москва, Малая Почтовая 12, стр 4

Skype: NineGate || boss@baralist.com

Директор по развитию

Андрей Морозов

+7 (925) 346 6242

morozov@startfilm.ru

