



**ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ NEWORLD**

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ NEWORLD

- Newworld предлагает инвестиционную возможность приобретения доли в акционерном капитале социальной сети;
 - На текущем раунде финансирования предполагается привлечение **50 млн. рублей**;
 - Средства будут направлены на разработку приложений и маркетинговую активность.
-
- Newworld - социальная сеть нового поколения;
 - Платформа объединила наиболее востребованный пользовательский функционал: социальную сеть, новостной и развлекательный портал, общение со звездами, планирование отдыха и досуга, он-лайн бронирование билетов, а также решения для продвижения бизнеса: купонный сервис, каталог компаний, доска объявлений, реклама;
 - На текущий момент разработаны основные приложения. Сервис запущен в октябре 2014 года.

СОДЕРЖАНИЕ

1	СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ NEWORLD
2	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ NEWORLD
3	АНАЛИЗ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

АУДИТОРИЯ

Привлечение экономически активной, зрелой аудитории

- Качественный медиа – контент
- Только реальные пользователи
- Страницы звезд
- Планирование досуга и онлайн бронирование



БИЗНЕС

Комплексная платформа для продвижения бизнеса

- Широкий диапазон возможностей по продвижению компании
- Ценовое преимущества портала
- Платежеспособность аудитории

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ

Доход социальной сети из двух источников: решений для пользователей и бизнес приложений

КОНЦЕПЦИЯ NEWORLD

Newworld – интегрированная социальная медиа платформа, включающая наиболее востребованные медиа, информационные и бизнес услуги. Социальная сеть предполагает активное использование функционала платформы пользователями в реальной жизни (при организации досуга, продвижении бизнеса, и тд.).

Социальная сеть

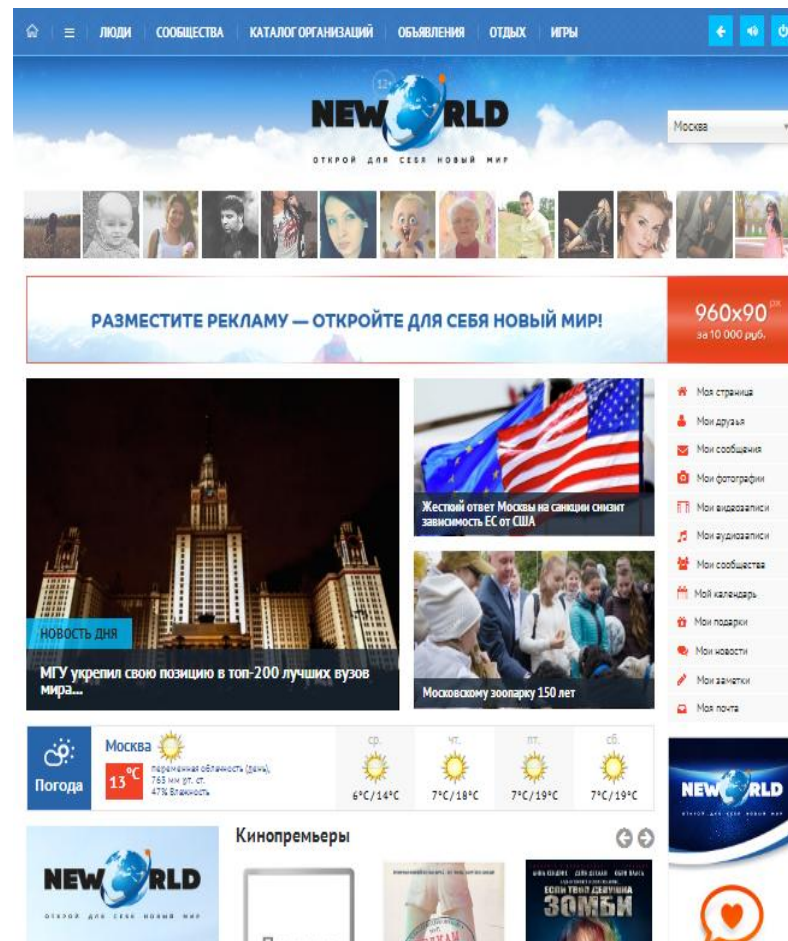
- Формирование личного профиля
- Формирование сообществ
- Загрузка аудио и видео контента с youtube.ru
- Общение со звездами
- Подарки с доставкой

Деловые коммуникации

- Новостной портал
- Каталог организаций: бесплатное создание личной страницы компании
- Бесплатная доска объявлений
- Деловые сообщества
- Купонный сервис
- Онлайн менеджер

Развлекательный портал

- Обзор кинопремьер и афиша мероприятий
- возможность покупки билетов на сайте
- Информация о развлекательных заведениях в городах России
- Описание стран, городов, достопримечательностей
- Фотоотчеты



ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ СЕТИ NEWORLD ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Одним из способов привлечения аудитории к социальной сети является наличие уникального пользовательского функционала. Социальная сеть Newworld предусмотрела следующие востребованные функции:

Конфиденциальность - отсутствие сбора данных о поведении пользователей, социальная сеть не передает данные о действиях пользователя рекламодателя, государственным регулирующим органам.

Общение со звездами – на текущий момент в сети зарегистрированы российские звезды, предусматривается возможность живого общения, в виде подарков (виртуальных и реальных), просмотра клипов, возможность заказать корпоратив.

Расширенные настройки приватности – настройки видимости сообщений, подарков, комментариев, возможность просматривать списки друзей и добавлять

Аудио и видео контент – возможность добавления аудио/ видео роликов с YouTube

Организация досуга – возможность бронирования билетов online, каталоги развлекательных заведений города

Полезные приложения – полноценный почтовый сервис, удобный органайзер, заметки и тд.

ЗВЕЗДЫ НА NEWWORLD



Андрей Леницкий
Харьков, Украина
Звезда эстрады



Максим Овсяников
Донецк, Украина



Алёна Шевченко
Москва, Россия



Алексей Ривьера
Москва, Россия
DJ



Алексей Воробьев
Москва, Россия



Кристина Асмус
Москва, Россия
Актер



Кристина нерсисян
Санкт-Петербург, Россия



Anton Ishutin
Москва, Россия
DJ



Lady Sasha
Самара, Россия



Альона Быкова
Москва, Россия
Звезда эстрады



Анни Лорак
Кицмань, Украина



Анна Седукова
Москва, Россия
Звезда эстрады



Sasha Petros
Самара, Россия



Эмма Кузина
Харьков, Украина
Звезда эстрады



Зазз Габедова
Москва, Россия
Политик



Кати Самбука
Санкт-Петербург, Россия
Актер



Вера Брежнева
Москва, Россия
Актер



Сосо Павлишвили
Москва, Россия
Звезда эстрады



Александр Иншаков
Москва, Россия
Актер



George Pavliashvili
Москва, Россия
Звезда эстрады



George Gabedava
Москва, Россия
Политик



Владимир Скубаев
Абазз, Россия



Маша Малиновская
Москва, Россия
Звезда эстрады

ТЕКУЩАЯ АУДИТОРИЯ ПОРТАЛА

- Запуск портала состоялся в октябре 2014 года. На 8 октября аудитория портала составила 100 000 людей., к концу 2015 г планируется, что число зарегистрированных пользователей может возрасти до 3 000 000 человек, при активной маркетинговой компании и наличии финансирования.
- Популярными разделами портала являются разделы, посвященные бизнесу, недвижимости, автомобилям и туризму.
- Посетители уделяли особое внимание новинкам кино, премьерам спектаклей в театрах и открытиями выставок на различных арт-площадках.

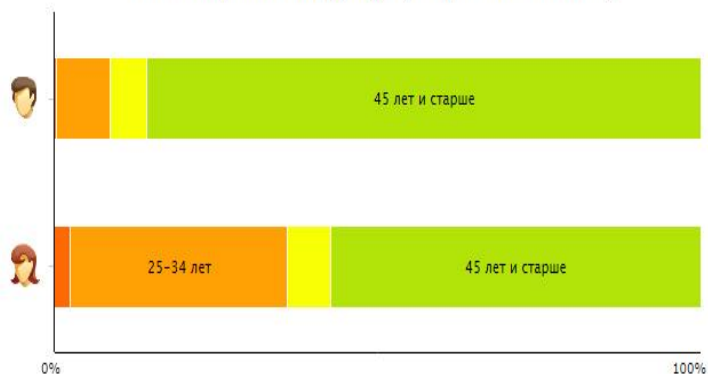
ПОЛОВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА АУДИТОРИИ ПОРТАЛА

ПОЛОВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА АУДИТОРИИ ПОРТАЛА

9 сентября — 8 октября 2014

сегодня вчера неделя **месяц** квартал год

Половозрастная структура (по целевым визитам)



Категория	Аффинитет	Доля визитов	Стоимость	Глубина просмотра	Длина сессии
1. Автомобили	100%	88%	2%	53	00:04
2. Бизнес	100%	87%	3%	52	00:19
3. Бюджет	100%	87%	3%	53	00:04
4. Путешествия и учебные материалы	100%	86%	3%	52	00:28
5. Спорт	100%	86%	2%	51	00:16
6. Недвижимость	100%	82%	2%	51	00:05
7. Общественные	100%	84%	2%	53	00:08
8. Семья и дети	100%	81%	2%	52	00:13
9. Финансы	100%	80%	2%	51	00:08
10. Управление бизнесом	100%	80%	2%	53	00:21
11. Культура	100%	82%	3%	48	00:07
12. Авто	100%	82%	3%	53	00:21
13. Мобильная связь и интернет	100%	81%	4%	43	00:23
14. Здоровый образ жизни	100%	81%	3%	49	00:08

КЛЮЧЕВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Бесплатные функции

Управление профилем

- Индивидуальный профиль
- Органайзер, доступный с любого компьютера
- Почта
- Новостные закладки
- Сообщения

Построение социальной сети

- Добавление в друзья
- Поиск друзей
- Создание сообществ

Доступ к информационному контенту

- Новостной портал
- Поиск информации о досуге
- Фототчеты о мероприятиях

Мобильные приложения

- Разработка мобильных приложений в 2015 году

Платные функции

Управление профилем

- Премиум статус (Виртуальные подарки, расширенный поиск)
- Замена информации (смена телефона, половой ориентация, указание реальной фамилии)

Платные функции

- Доставка реальных подарков
- Повышение позиции в разделах (сообщества, объявления)
- Участие в голосованиях

Игровые приложения

- Игры платформы NextGame.RU

КЛЮЧЕВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Бесплатные функции

Каталог компании

- Быстрое создание страницы компании
- Он-лайн менеджер

Доска объявлений

- Бесплатное создание объявлений
- Размещение вакансий

Профессиональные сообщества

- Создание профессиональных сообществ для продвижения компании
- Он – лайн чат

Создание мероприятий

- Возможность размещения афиш, концертов и тд.

Платные функции

Купонный сервис

- Самостоятельное создание и управление купонными акциями

Рекламные компании

- Баннерная реклама
 - PR статьи
- Продвигаемые события
 - Продвигаемые видеоролики

Платное размещение в разделе бары

- Платное размещение в разделе: бары/рестораны/ночные клубы/туризм по городам

РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА – КАТАЛОГ КОМПАНИЙ

Страница компании в каталоге компаний социальной сети Neworld является основой для реализации бизнес функционала по продвижению компании.

Преимуществами каталога являются:

- Единая платформа для решения бизнес задач компании (купонный сервис, поиск сотрудников, реклама)
- Быстрая индексация в поисковых системах страницы компании с уникальным текстом, высокие позиции.
- Он –лайн менеджер, доступный с мобильных устройств.
- Администратор прав доступа к управлению аккаунтом компании.
- Интеграция с другими социальным сетями (Твиттер, фейсбук, одноклассники, вк).

Платные сервисы


К платным сервисам каталога относится возможность поднять позиции компании в каталоге, стоимость клика – 50 рублей.

СТРАНИЦА КАТАЛОГА КОМПАНИИ

OJSC Neworld

★ Рейтинг: 3.9 📍 [Сюда проехать](#)

Категория:	Интернет, Сеть и IT
Раздел:	Разное...
Город:	Москва, Россия
Адрес:	Краснобогатый перекресток 8
Телефон:	8800-880-88-88
Email:	admin@neworld.ru
Сайт:	neworld.ru/page/about




Neworld.ru Nova - новости, events - события, World scale - мировой масштаб, Organization of events - организация мероприятий, Real people - реальные люди, Life in the total energy - жизнь в полной энергии, Dreams and their realization - мечты и их реализация, Neworld.ru — это не только новое виртуальное пространство, которое как и реальные желания каждого из нас, базируется на общении, работе и досуге. Вам больше не нужно общаться на одном сайте... [Показать полностью](#)

Возврат к описанию


Комментарии
Нет комментариев

Похожие организации



Talk Fusion
★ Рейтинг: 3.1 📍 Россия, г. Тюмень, Ленина 2

Talk Fusion - это быстро растущая глобальная компания, которая предоставляет передовые решения в сфере видеокommunikаций для юридических и физических лиц. Компания, основанная в 2007 году ее генеральным директором Бобом Райна, предлагает возможность получения дохода на основе уникальной бизнес-модели, ...



ООО "Неолит"
★ Рейтинг: 3.2 📍 Россия, г. Оренбург, Монтанковская 22/1

Разработка, внедрения и сопровождение систем автоматизированного учета и управления бизнесом на платформе «1С:Предприятие Вк, ...

Купонный сервис

Портал Neworld – площадка, которая соединяет два фактора: значительный пул платежеспособных потребителей и компании- создателей купонных акций.

Преимуществами купонного сервиса Neworld являются:

- возможность самостоятельно настраивать купонные скидки –данная функция расширяет отрасли купонного сервиса, вследствие гибкой ценовой политики.
- контроль качества акций и контрагентов – функционал сервиса предусматривает кнопку “пожаловаться”, при обоснованности претензий портал возвращает деньги за купон потребителю.
- удобный функционал по созданию и управлению купонными акциями (права доступа, онлайн-менеджер).

VIP-фотография: изысканные образы, дизайнерские платья, шикарный интерьер от фотостудии MajorPhoto

Фотосессия в студии — это отличный способ не только разнообразить привычные сферы жизни, но и пополнить свой фотоархив профессиональными и качественными снимками, которые не стыдно будет показывать гостям, так и сохранить для детей. Съемка в студии станет прекрасной возможностью поработать себе в роли настоящей модели, примерять различные, зачастую необычные и удивительные образы, наряды и аксессуары. В фотосессии можно использовать аксессуары, предметы интерьера и интересные детали, которые также подчеркнут вашу индивидуальность и артистичность. Если вы любите экспериментировать или хотите почувствовать себя настоящей звездой, отправляйтесь на фотосессию в студию. Сильный фотограф сделает множество фотографий, обработает лучшие из них и предоставит вам диск с заданым количеством снимков.

Всего купонов: 7 шт., продано: 7 шт., жалоб: 0 шт.



Доска объявлений

Доска объявлений является одним из бизнес приложений платформы. Данный функционал используется как физическими лицами, так и юридическими.


Для юридических лиц привлекательным функционалом будет являться возможность бесплатного размещения вакансий.

Портал ведет работу по интеграции и автоматическому копированию объявлений с аналогичных сервисов. Этот функционал интересен для автосалонов и тд.

Платные сервисы

К платным сервисам каталога относится возможность поднять позиции компании в списке объявлений, стоимость клика – 50 рублей, что ниже аналогичных купонных сервисов.

Автономные воздушные отопители салона автомобиля



Ремесник: Игорь Павлов Чумаков, 19.09.2014
Контакты: 8-927-729-87-07, 89277288707@mail.ru

Автономные воздушные отопители салона автомобиля. Доставка по РФ по запросу. Сервисный центр автомобильных отопителей, г. Самара раз предоставит Вам широкий спектр услуг по ремонту и обслуживанию. У нас Вы можете купить автомобильный отопитель, автономный отопитель в салон, а также любые расходные материалы и запчасти к ним. Самарские отопители - Пикар-4ДМ, Пикар-44Д, Пикар-4ДМ и Прометрион 4Д (г. Рязань). Дешевые отопители Пикар и Прометрион являются серьезно установленными отопителями на и КАМААЗ и в МАЗ. Отопители Webasto (Вебасто) Air Top 2000, Air Top Evo 3000, Air Top Evo 5500 и отопители Eberspächer (Эберспячер) Airtronic D1, Airtronic D4, Airtronic B4, Airtronic D1 B3. Желательна предоплата.

погревателей двигателя автомобильные. Доставка по РФ. У нас Вы можете купить и установить предоплатой поогреватели двигателя - устройства, позволяющие осуществлять подогрев двигателя автомобиля, не запуская его. Плетито Top Evo - Термо топ от Вебасто, Нудфонс - Термос от Эберспячер, Прометрион ТЖД 14-8106, 141-8106, 143-8106, Векар 1Д или Векар 2В Комплект от Теплостар Самара, исполненные - поогреватель дизельный или Векар 2В Комплект. Везде в наличии Теплостар 1470-10-12, Теплостар 1470-10-24 от завода «Алварис» г. Самара и Прометрион ТЖД 15-8106, 141-8106, 143-8106, Прометрион 16КД 24-8106 от ООО "Ультра-Термо" г. Рязань.

0 ₽

Возврат к списку

В R f w S O m +

РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ

Одним из основных источников монетизации проекта является реклама в социальной сети. Портал предлагает ряд рекламных решений баннерная реклама, продвигаемые события, видеореклама и тд.

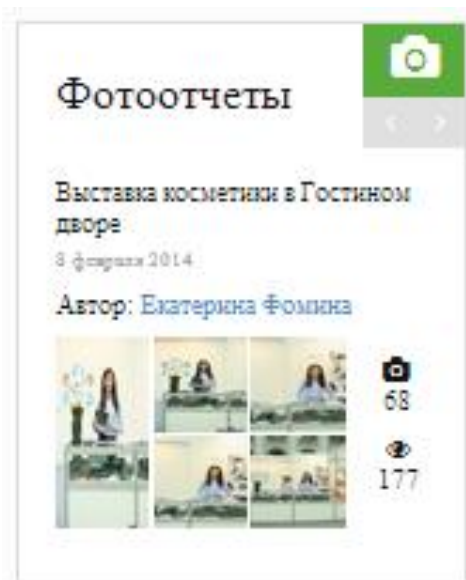
Тип рекламы	Описание
Медийная реклама	Данный функционал будет реализован по мере развития сервиса..
Баннерная реклама	Будет являться значимым источником доходов по сегменту юридических лиц.
Продвигаемые события	Продвижения событий происходит в форме фотоотчетов о мероприятиях, статей. Для реализации услуги компания сформировала творческий коллектив фотографов и авторов .
Платное размещение в компании в разделе бары/рестораны/ночные клубы-	Рубрика содержит подстраницы со списками баров/ресторанов / ночных клубов в городах России. Размещение информации в каталоги оплачивается ежегодно

ПРИМЕРЫ РЕКЛАМНЫХ КОМПАНИЙ NEWOLD

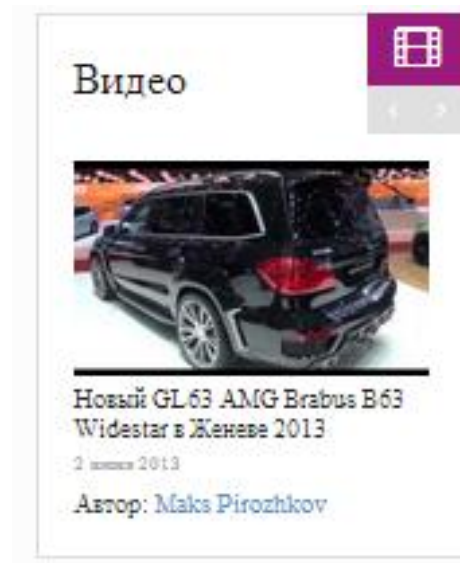
Баннерная реклама



Продвигаемые события



Продвигаемые видео



Фотоотчеты/Статьи



Размещение в разделе бары/рестораны/ночные клубы/туризм

Парадайс



★ Рейтинг: 0.0 📍 Ссылка профиля

Город: Киров, Россия
Адрес: ул.Спаская (Дрелевского), 12
Режим работы: Пн - Сб: 11.00 - 23.00 Воскресенье: 16.00 - 23.00
Контакты: +7(8332)648374

Бар. В дневное время бизнес-ланч, в вечернее - блюда европейской и тайской кухни. Проведение банкетов, корпоративов, детских вечеров.

ПАРТНЕРЫ

Для повышения привлекательности и роста функционала портала компания активно использует стратегию партнерства с известными брендами, интегрируя приложения партнеров в функционал социальной, что экономит инвестиционные затраты на развитие собственных сервисов.

Активность	Партнер
Платежный сервис	 БЕЗ ПЕРЕРЫВА НА ОБЕД И ПРОЧИХ НЕОЖИДАННОСТЕЙ
Он-лайн продажа билетов	
Игровые приложения	
Медиа - партнер	
Шоу - бизнес	
Выставки	

СОДЕРЖАНИЕ

1	СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ NEWORLD
2	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ NEWORLD
3	АНАЛИЗ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

**1. АКТИВНЫЙ РОСТ АУДИТОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ
NEWORLD**



2. РАЗРАБОТКА ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ



**МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ И РЕКЛАМНЫХ СЕРВИСОВ**

СТРАТЕГИЯ

1

Рост аудитории социальной сети

Рост аудитории социальной сети является главной стратегической целью на данном этапе. Размер сети планируется увеличивать за счет трех факторов: маркетинговой активности, работы в регионах и постоянной улучшении качества сервисов сети. С точки зрения расширения регионов планируется уделить внимание локальным связанным с праздниками, конкурсами.

2

Мобильные приложения

Разработка мобильных приложений является одной из критических направлений развития сети. Значительная часть усилий будет потрачена на создание приложений (для android, ios, symbian, windows, J2ME), создание общего приложения портала для мобильных устройств.

3

Разработка новых продуктов

Постоянное совершенствование пользовательского функционала является одним из факторов привлекательности социальной сети. Основные инвестиции по улучшению пользовательского функционала будут связаны с разработкой перспективного приложения.

4

Доработка рекламных продуктов

Привлекательность рекламных приложений является значимым фактором монетизации сети. Целью улучшения рекламных продуктов является доступ к целевой аудитории рекламодателей, уместность и интегрированность рекламных объявлений. Основная работа по блоку рекламных приложений будет сосредоточена на создание приложений медийной рекламе и разработке механизмов таргетинга

5

Развитие инфраструктуры

Важным моментом на этапе развития социальной сети является построение надежной инфраструктуры, это касается как программного обеспечения так и оборудования и инженерной инфраструктуры.

ПРОГНОЗ АУДИТОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ NEWORLD

Целями проекта является привлечения в 2015 году 5 млн. активной ежемесячной аудитории, и достижения показателя активной ежемесячной аудитории до 44 млн. человек в течение 4 лет.

Привлечение аудитории в социальную сеть Newworld можно разделить на два этапа: распространение информации о проекте и формирования пула первых лояльных пользователей, и второй этап мультипликативный рост пользователей проекта.

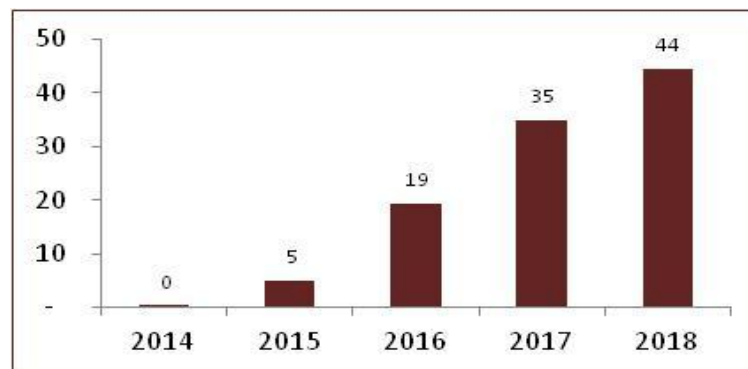
Офлайн активности:

- **Работа фотографов:** работа фотографов в клубах и на мероприятиях обеспечит быстрый рост пользователей сети на первом этапе развития сервиса.
- **Региональные мероприятия социальной сети:** проведение мероприятий в клубах, совместные мероприятия с партнерами
- **Реклама:** наружная реклама в метро и транспорте

Онлайн активности:

- **Функция пригласить друзей:** путем рассылки e-mail из почты пользователей.
- **Голосования:** участники конкурса будут привлекать друзей в социальную сеть
- **Страницы звезд:** уникальная возможность общения со звездами шоу – бизнеса.

ПРОГНОЗ АКТИВНОЙ ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ АУДИТОРИИ СЕТИ NEWORLD МЕС./ЧЕЛ.



Рост социальной сети во многом будет обусловлен мультипликативный эффектом, значение которого будут высоки на стадии развития проекта, и снижаться по мере подключения новых пользователей и охвата населения России.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

- Маркетинговая активность привлечения пользователей на портал предполагает он –лайн и оффлайн активности.
- На первом этапе развития социальной сети важно максимально распространить информацию о проекте, что будет обеспечено за счет рекламных компаний, PR активности, работы фотографов.

КАНАЛ	ДЕЙСТВИЕ
Освещение мероприятий, работа фотографов	Работа фотографов в клубах, на мероприятиях
Публикации в СМИ, участие в TV шоу	Выступление на телевидении, размещение статей на инновационных площадках
Наружная реклама	Реклама в метро и наружная реклама на транспорте
Совместные мероприятия	Мероприятия социальной сети в городах России
Маркетинговый функционал портала	Привлечение звезд в социальную сеть, конкурсы, акции

РАСХОДЫ НА МАРКЕТИНГ

Расходы на маркетинг проекта разделяются на две основные статьи:

- Оплату труда специалистов (отдел создания контента, маркетинговый и PR отдел)
- Оплата маркетинговых мероприятий и рекламных акций

В зависимости от возможностей финансирования расходы на маркетинговые мероприятия в 2015 году составят от 17,5 до 31,5 млн. рублей.

Расходы на внешние маркетинговые услуги в 2015 году:

№	Статья	2015	
		Минимальный бюджет	Максимальный бюджет
1	Рекламная компания	3 000 000	15 000 000
2	Печатные материалы	1 000 000	3 000 000
3	Организация мероприятий	13 500 000	13 500 000
	для физических лиц	12 000 000	12 000 000
	для юридических лиц	1 500 000	1 500 000
	Итого, руб.	17 500 000	31 500 000

ДОХОДЫ НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Стратегия монетизации предполагается за счет трех источников:

1. Дохода от пользователей
2. Дохода от услуг для бизнеса
3. Дохода от купонного сервиса

Предполагается что совокупная выручка на пользователя будет сопоставима с доходом лидирующих российских социальных сетей – 120 рублей на пользователя в 2018 году.

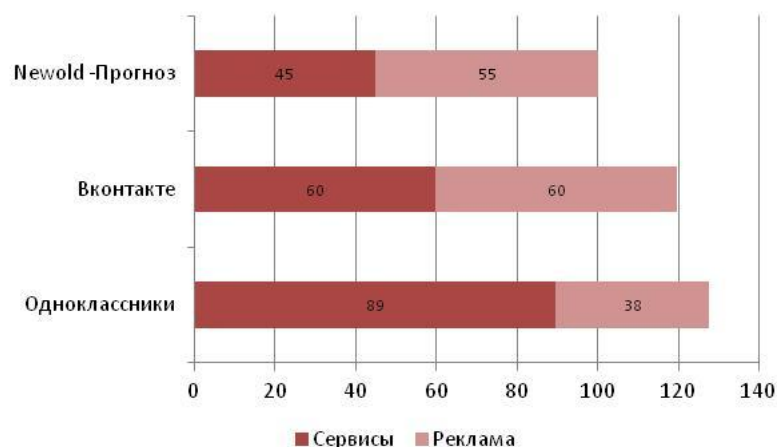
20% выручки планируется обеспечить за счет развития купонного сервиса.

Монетизацией социальной сети предполагается сбалансированной: доходы от рекламы и пользовательских сервисов будут сопоставимыми 45 и 50 рублей на пользователя в год.

ПРОГНОЗ ДОХОДА НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ СЕТИ, РУБ

Параметр	2015	2016	2017	2018
Доход от сервисов для пользователя	20,0	24,8	48,0	50,0
Доход от пользовательских сервисов	12,0	20,0	40,0	40,0
Доход от игровых приложений	5,0	1,8	5,0	7,0
Доход от продажи билетов	3,0	3,0	3,0	3,0
Доход от услуг для бизнеса	19,0	35,0	50,0	60,0
Доход от рекламы	12,0	30,0	35,0	45,0
Доход от размещения в каталогах	7,0	5,0	15,0	15,0
Доход от купонного сервиса	10,0	15,0	20,0	20,0
Итого	49,0	74,8	118,0	130,0

АНАЛИЗ ДОХОДОВ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



ПЛАТНЫЕ ФУНКЦИИ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Опция	Описание	Стоимость
Изменение данных при регистрации	Изменение данных введенных при регистрации: фамилия, имя, телефон, половая ориентация	Изменение ориентации – 5 т.р. Изменение прочих данных -50 р.
VIP статус	Право просмотра расширенного поиска людей Право бесплатно дарить платные виртуальные подарки	День 50 р. Год – 3 т.р.
Виртуальные подарки	Виртуальный подарок, отраженный на стене пользователя	Стоимость виртуального подарка от 0 до 50 р.
Реальные подарки с доставкой	Возможность отправить реальный подарок пользователю по контактными данным, указанным при регистрации пользователя. Подарки включают цветы, мягкие игрушки, сувениры.	От 1 500 до 4 500
Игры	Игровые приложения партнерской сети Nextgame	Тарифа партнерской сети, комиссия Newworld -12%
Продажа билетов	Продажа билетов партнерской сети Киноход	Тарифа партнерской сети, комиссия Newworld -5%

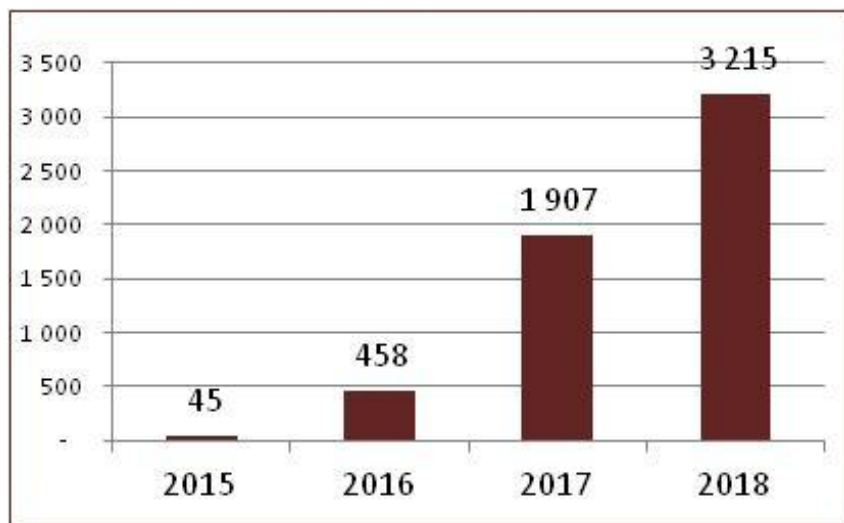
ПЛАТНЫЕ ФУНКЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Опция	Описание	Прогноз доход на пользователя
Реклама	<ul style="list-style-type: none">• Баннерная реклама• Размещение видео –роликов• Размещение статей• Размещение в каталоге – бары/рестораны/ отдых	<ul style="list-style-type: none">• На этапе узнаваемости бренда – 12 р. на пользователя в год• На этапе роста сети - по мере расширения рекламных сервисов – 40 р. на пользователя в год
Купонный сервис	<ul style="list-style-type: none">• Плата за покупку купона пользователем оплата полностью идет сети Newworld	<ul style="list-style-type: none">• Стоимость купона составляет 200 р.,• Вероятность покупки купона пользователем -10%• Доход на пользователя от купонного сервиса 20 рублей в год.
Размещение в каталоге/ доска объявлений	<ul style="list-style-type: none">• Плата за повышение позиций объявления	<ul style="list-style-type: none">• Доход на пользователя 15 рублей в год

ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДА СЕТИ NEWORLD

	2015	2016	2017	2018
Доход от сервисом для пользователя	18 406 748	151 956 717	775 707 858	1 236 524 041
Доход на пользователя в пользовательских сервисов	11 044 049	122 545 740	646 423 215	989 219 233
Доход на пользователя от игровых приложений	4 601 687	11 029 117	80 802 902	173 113 366
Доход на пользователя от продажи билетов	2 761 012	18 381 861	48 481 741	74 191 442
Доход от услуг для бизнеса	26 689 785	306 364 349	1 131 240 626	1 978 438 466
Доход от рекламы	11 044 049	183 818 609	565 620 313	1 112 871 637
Доход от купонного сервиса	9 203 374	91 909 305	323 211 608	494 609 616
Доход от размещения в каталогах	6 442 362	30 636 435	242 408 706	370 957 212
Итого выручка по всем сегментам	45 096 533	458 321 066	1 906 948 484	3 214 962 507

ПРОГНОЗЫ ВЫРУЧКИ NEWORLD, МЛН. РУБ.



ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ НА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, RUR



СТРУКТУРА ЗАТРАТ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Основными затратами социальных сетей являются:

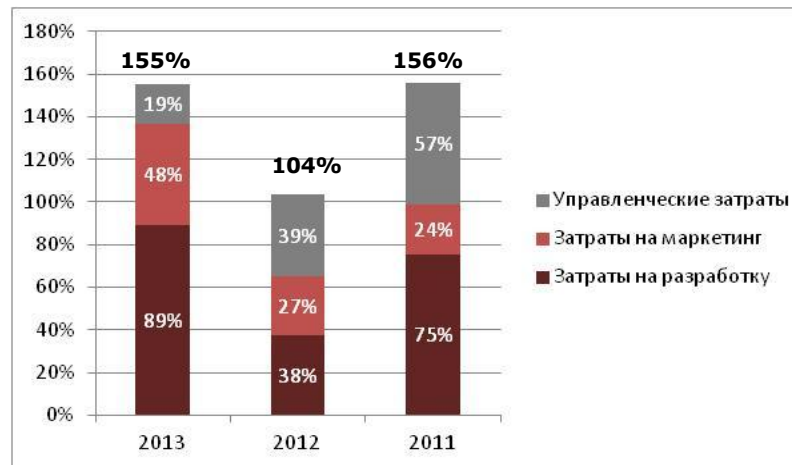
- затраты на разработку приложений и сервисов
- затраты на маркетинг и заработную плату коммерческого персонала
- обслуживание IT инфраструктуры, затраты на дата центры
- административные затраты

Как показывает финансовая отчетность социальной сети TWITTER на этапе активного роста затраты на разработку и маркетинг превышают выручку в полтора раза.

СТРУКТУРА ЗАТРАТ FACEBOOK, % ОТ ВЫРУЧКИ



СТРУКТУРА ЗАТРАТ TWITTER, % ОТ ВЫРУЧКИ



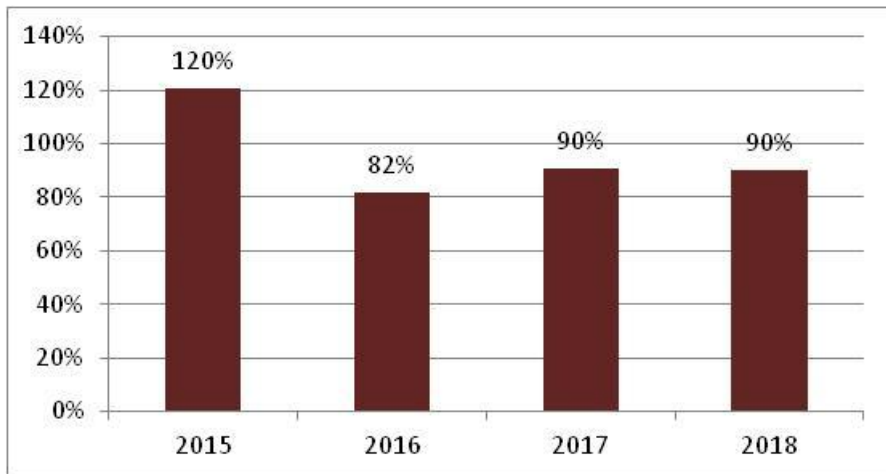
Источник: годовые отчеты компаний

ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

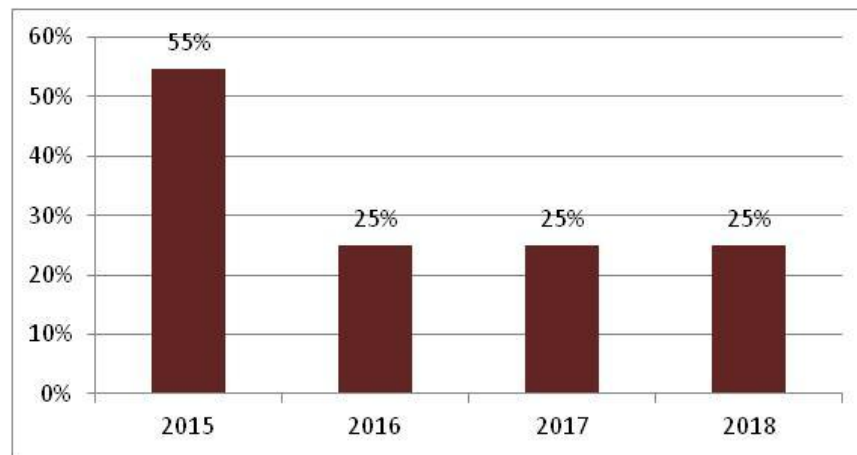
	2015	2016	2017	2018
Выручка	45 096 533	458 321 066	1 906 948 484	3 214 962 507
Себестоимость, в т.ч.:	29 750 136	250 998 954	967 413 442	1 622 814 374
Расходы на разработку ПО	17 100 000	206 244 480	762 779 394	1 285 985 003
Расходы на создание контента	11 520 000	12 672 000	13 939 200	15 333 120
Расходы на IT инфраструктуру	1 130 136	32 082 475	190 694 848	321 496 251
Отчисления агентам	-	-	-	-
Амортизация	-	-	-	-
Валовая прибыль	15 346 397	207 322 112	939 535 042	1 592 148 134
Маржа по валовой прибыли	34%	45%	49%	50%
Коммерческие затраты	30 103 600	114 580 267	476 737 121	803 740 627
Расходы на персонал	9 903 600	54 998 528	228 833 818	385 795 501
Расходы на маркетинг	17 500 000	54 998 528	228 833 818	385 795 501
Прочие расходы	2 700 000	4 583 211	19 069 485	32 149 625
Административные затраты	6 457 200	45 832 107	190 694 848	321 496 251
Расходы на персонал	4 873 200	32 082 475	133 486 394	225 047 375
Аренда и содержание офиса	528 000	9 166 421	38 138 970	64 299 250
Прочее	1 056 000	4 583 211	19 069 485	32 149 625
ЕБИТДА	-21 214 403	46 909 739	272 103 073	466 911 256
ЕБИТДА margin %	-47%	10%	14%	15%
Амортизация	-	-	-	-
ЕБИТ	-21 214 403	46 909 739	272 103 073	466 911 256
ЕБИТ margin %	-47%	10%	14%	15%
Выплаты по процентам	-	-	-	-
Прибыль	-21 214 403	46 909 739	272 103 073	466 911 256
Налог на прибыль	-	9 381 948	54 420 615	93 382 251
Чистая прибыль	-21 214 403	37 527 791	217 682 458	373 529 005
Чистая прибыль, %	-47%	8%	11%	12%

ПРОГНОЗ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ

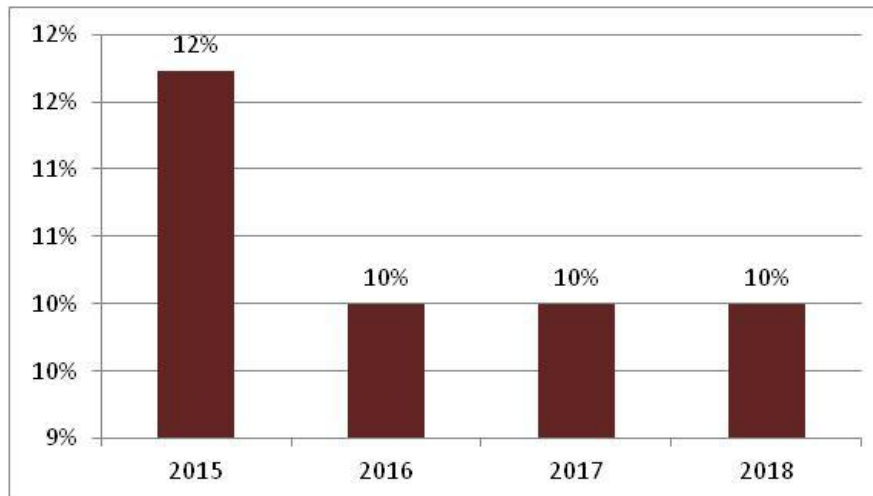
СЕБЕСТОИМОСТЬ, % ОТ ВЫРУЧКИ



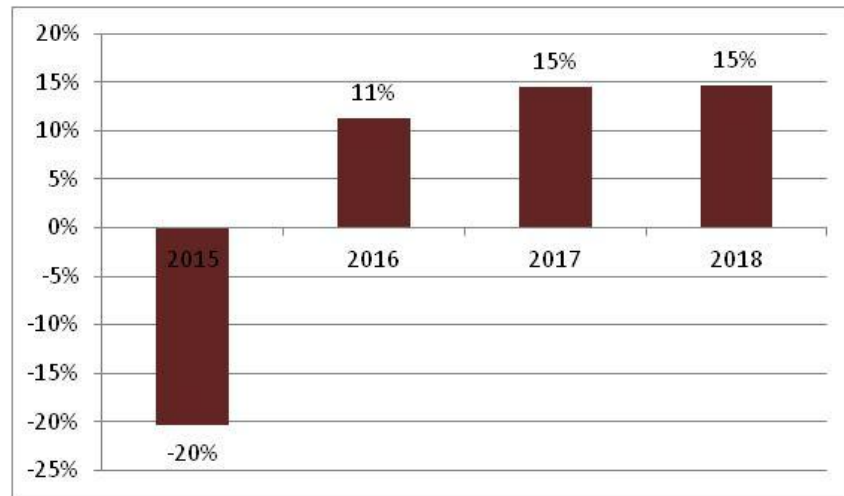
КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ, % ОТ ВЫРУЧКИ



АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ, % ОТ ВЫРУЧКИ



ЕВИТДА, % ОТ ВЫРУЧКИ



СТРУКТУРА ЗАТРАТ 2015

Статья расходов	Сумма, руб
Себестоимость	33 321 336
Расходы на разработку ПО	17 100 000
Расходы на IT инфраструктуру	1 130 136
Расходы по управлению контентом	11 520 000
Страховые взносы в ПФР, ФССРФ, ФОМС	3 571 200
Отчисления агентам	-
Амортизация	-
Коммерческие расходы	30 103 600
Расходы на персонал	7 560 000
Страховые взносы в ПФР, ФССРФ, ФОМС	2 343 600
Расходы на маркетинг	17 500 000
Представительские расходы	1 200 000
Транспортные расходы	240 000
Командировочные расходы	360 000
Оплата мобильной связи	60 000
Печатная продукция	840 000
Административные расходы	6 457 200
Расходы на персонал	3 720 000
Страховые взносы в ПФР, ФССРФ, ФОМС	1 153 200
Аренда и содержание офиса	528 000
Оплата мобильной связи	60 000
Командировочные расходы	600 000
Транспортные расходы	360 000
Канцтовары и вода	36 000
Сумма операционных затрат	69 882 136
Капитальные затраты (серверное оборудование)	16 000 000
Операционные и капитальные затраты за год	85 882 136

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

Должность	Количество штатных единиц	Оклад	Месячный фонд заработной платы	Годовой фонд заработной платы
Разработка ПО	16	-	1 425 000	17 100 000
Руководитель IT отдела	1	150 000	150 000	1 800 000
Програмист	15	85 000	1 275 000	15 300 000
Создание контента	21	-	960 000	11 520 000
Главный редактор	1	80 000	80 000	960 000
Веб дизайнер	2	50 000	100 000	1 200 000
Дизайнер	2	50 000	100 000	1 200 000
Верстальщик	2	40 000	80 000	960 000
Журналист	6	60 000	360 000	4 320 000
Фотограф	6	30 000	180 000	2 160 000
Видеооператор	2	30 000	60 000	720 000
Отдел маркетинга	4	-	180 000	2 160 000
Начальник отдела маркетинга	1	60 000	60 000	720 000
Специалист по маркетингу	3	40 000	120 000	1 440 000
Отдел продаж	6	-	320 000	3 840 000
Начальник отдела продаж	1	70 000	70 000	840 000
Менеджер по продажам	5	50 000	250 000	3 000 000
PR отдел	3	-	130 000	1 560 000
Начальник PR отдела	1	70 000	70 000	840 000
Специалист PR отдела	2	30 000	60 000	720 000
Административный персонал	4	-	310 000	3 720 000
Генеральный директор	1	150 000	150 000	1 800 000
Главный бухгалтер	1	100 000	100 000	1 200 000
Системный администратор	1	30 000	30 000	360 000
IT Менеджер	1	30 000	30 000	360 000
Итого:	108	-	3 325 000	39 900 000

СОДЕРЖАНИЕ

1	СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ NEWORLD
2	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ NEWORLD
3	АНАЛИЗ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Социальные сети переживают серьезную трансформацию, возникают ниши для появления новых проектов

Наиболее значимыми являются следующие тенденции:

- 1. Изменение политики в отношении конфиденциальности данных пользователя,** использование данных для коммерческих целей крупными социальными сетями вызывает существенную критику пользователей
- 2. Ассимиляция новостных порталов и социальных сетей достигла практически 100%,** понятие "социальная сеть" преобразуется сейчас в более широкое понятие "социальное медиа" – социальные сети становятся развлекательными порталами
- 3. Развитие нишевых социальных сетей,** все большую популярность приобретают узконаправленные социальные медиа (развитие социальных порталов для врачей, банкиров, ИТ-специалистов)
- 4. Внедрение социальных сетей в бизнес** - социальные сети постепенно занимают доминирующие позиции над поисковыми системами, что ведет к возрастанию интереса рекламодателей
- 5. Технологизация существующих социальных сетей** – постоянная адаптация и развитие социальные сетей по мере развития технологий (мобильные приложения, рекламные сервисы и тд.)

ELLO “УБИЙЦА FACEBOOK”

Феномен ELLO

- Ужесточение политики реальных имен Facebook привело к ее бойкоту ГБТ-сообществом в Сан-Франциско. Было принято решение о демонстративном переходе на Ello.
- Вследствие этого скорость подключения новых пользователей к социальной сети **ELLO** составила 27 тысяч в час обрушив серверы, так что в режиме beta-тестирования были введены фильтры.

Особенности социальной сети ELLO

- Платная регистрация в сети только по приглашениям, стоимость регистрации 500 USD
- Данные о пользователях не передаются третьим лицам в коммерческих целях (реклама и тд.)
- Отказ от политики реальных имен
- Отсутствие рекламы



Конфиденциальность данных и отсутствие рекламы становится одной из основных черт привлекательности социальных сетей, что привлекает пользователей в новые проекты

НОВЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Обилие спама и повсеместное вмешательство в жизнь постепенно вызывает отторжение у пользователей. В результате начинают появляться новые соцсети – хоть и не такие массовые, зато ориентированные на определенный круг людей.

Социальная сеть	Описание
Ave	Проект, запущенный корпорацией Google вместе с английскими компаниями. Основное назначение этого сайта – обсуждение поведения в опасных жизненных ситуациях. Выжившие после теракта люди, а также бывшие террористы передают свой опыт и помогают избежать неприятностей.
Dudu	Мультязычная социальная сеть, запущенная в России в 2012 году. Присутствует встроенная система автоматического перевода. Система способна запоминать слова и выражения, на которых любят общаться пользователи. В числе «знакомых» языков находятся английский, русский, китайский, французский, иврит, арабский, хинди, испанский, турецкий, греческий и некоторые другие. Всего за несколько месяцев работы этой социальной сети к ней присоединилось около трех миллионов человек.
Pair	Специальная социальная сеть для влюбленных пар. В сети, можно писать сообщения, обмениваться фотографиями и видеороликами. Можно также совместно планировать дела и вместе рисовать одну картинку.
Cafe4tune	Соцсеть, созданная американскими бизнесменами. Для каждого зарегистрированного пользователя создается свое личное пространство в 3D. Площадка подходит для знакомств, виртуального флирта, обмена личными сообщениями.

АУДИТОРИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В РОССИИ

ПРОНИКНОВЕНИЕ ИНТЕРНЕТА

- **57%** населения России пользуется интернетом (66,5 млн. человек)¹

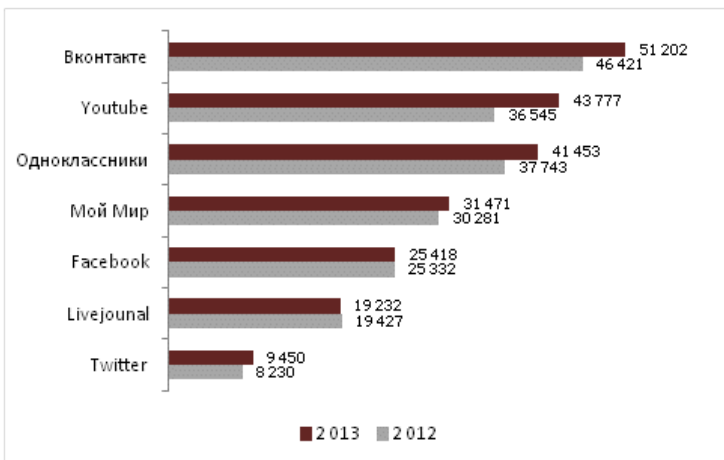
ПРОНИКНОВЕНИЕ СОЦСЕТЕЙ СРЕДИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТА

- **82%** российских пользователей имеют аккаунты в соцсетях²
- **80%** дневной аудитории интернета в России пользуются соцсетями³
- Аудитория социальных сетей постоянно растет

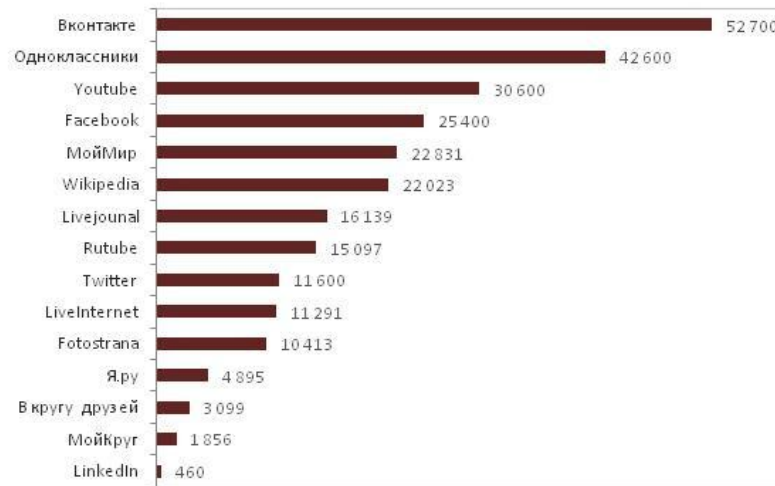
АУДИТОРИЯ ИНТЕРНЕТА



ИЗМЕНЕНИЕ АУДИТОРИИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В РОССИИ МЕС., ТЫС. ЧЕЛ. ⁴



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ АУДИТОРИЯ, ТЫС. ЧЕЛ. ⁵



1. ФОМ, осень 2013

2. ВЦИОМ, февраль 2012

3. TNS Web Index

4. TNS Web Index, декабрь 2013

5. TNS Web Index, январь 2014

СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Почти каждый пользователь Интернета имеет страницу хотя бы в одной социальной сети, многие зарегистрированы сразу в нескольких социальных сетях, это связано с различием в тематике, типе коммуникаций, функционале социальных сетей

	Целевая аудитория	Платежеспособность	Целевой тип контента сети	Ключевой функционал пользователя	Акценты функционала
ВКонтакте	Молодеж	Низкая	Развлекательный, пользователи предпочитают бесплатный аудио и видео контент	Профиль, список друзей, фото, аудио, видео	Формирование профиля, списки друзей, поиск видео и аудио, мероприятия
Одноклассники	Значительный сегмент составляют люди старшего	Средняя	Семейные фото, посты про детей	Профиль, список друзей, фото, аудио, видео	Формирование профиля, списки друзей, игровой контент
Facebook	Интеллектуальное и профессиональное сообщество	Высокая	Информационный текстовый контекст, профессиональный и бизнес контекст, познавательный аудио и видео контент	Профиль, список друзей, фото, аудио, видео	Формирование профиля, списки друзей, мероприятия, профессиональные контакты
LinkedIn	Наемные сотрудники	Высокая	Ресурсы по карьерному росту, профессиональные вопросы	Сеть профессиональных контактов, список контактных данных, рекомендации	Поиск людей, работы, профессиональные рекомендации, сообщества
Twitter	Политизированная аудитория	Высокая	Самая свежая новостная информация	Мобильность и быстрота размещения контекста	Быстрое создание контента, публичность






ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Социальные сети в России значительно дифференцированы по интересам пользователей и их поведению на сайте, типу контента, региональному присутствию.

ПОВЕДЕНИЕ¹

	Среднее число минут на визит	Среднее число визитов на пользователя	Количество просмотренных страниц за месяц
	20,3	31,2	64,3 млн
	9,7	39,2	37,1 млн
	3,3	7,0	1,5 млн
	7,6	7,3	1,1 млн
	1,8	6,9	0,2 млн

РЕГИОНАЛЬНОСТЬ²

					
800 тыс. чел. и более	29%	23%	28%	34%	35%
от 500 до 800 тыс. чел.	9%	9%	10%	10%	10%
от 100 до 500 тыс. чел.	23%	25%	23%	24%	25%
менее 100 тыс. чел.	39%	43%	39%	32%	30%

ЦЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ³



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА



Самая популярная сеть в России

- Активная молодая аудитория
- Хорошо представлена в регионах



Ведущий видео хостинг в России

- 32 миллиона уникальных пользователей смотрят 2,3 миллиарда роликов на ресурсе



Сеть с целевой аудиторией

- Платежеспособная аудитория
- Пользователи чаще используют интернет магазины



Самый популярный микроблог

- Свыше трети пользователей пользуются сайтом через мобильные устройства

ПОПУЛЯРНЫЕ ГРУППЫ И ТЕМЫ В СОЦСЕТЯХ

Предпочтения аудиторий в темах контента значительно отличаются. Это определяет эффективность рекламных компаний, пул рекламодателей и доминирующий способ монетизации сети.

Сфера банковских предложений более эффективно работает в ВК, он - лайн игры востребованы аудиторией "Одноклассников", а среди пользователей ФБ - востребованы услуги и темы авто и развлечений.

- В ВК более популярными являются темы и группы с целью получения прибыли, а также он-лайн игры, тройку востребованных тем контента замыкают банковские услуги предложения.
- Аудитория Одноклассников "сидит" на он-лайн играх, и так же интересуется заработком в интернете, реже товарами потребления, спортом и мобильными приложениями и услугами сотовых операторов.
- Посетители Facebook ищут развлечения, темы про авто, 5 популярных разделов контента замыкают банковские услуги, потребительские товары и туристический контент.

ПОПУЛЯРНЫЕ ГРУППЫ И ТЕМЫ В СОЦСЕТЯХ ¹

	"Вконтакте"	"Одноклассники"	Facebook
Заработок в интернете	36	69	-
Он- лайн игры	37	16	-
Банковские услуги	22	-	13
Автомобили	4	-	22
Потребительские товары	-	10	12
Спорт	-	4	
Туризм	-	-	12
Развлечения	-	-	41

1. Данные Deltaplan

ТОП 3 ИНТЕРЕСОВ АУДИТОРИИ В СОЦ. СЕТЯХ

Социальная сеть	2014
"Одноклассники"	- Дом и семья - Бизнес/Финансы - Кино
"Вконтакте"	- Кино - Дом и семья - Спорт
Facebook	- Кино - Бизнес/Финансы - Спорт

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ КАК ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Возраст, платежеспособность, уровень образования, социальный статус являются параметрами таргетированной рекламы

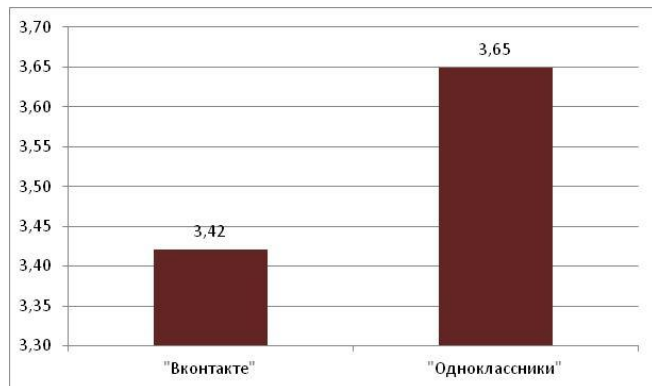
Банковские услуги	25-55 лет, среднее/высшее образование, М/Ж, жители крупных городов, доход, средний, выше среднего
Заработок в Интернете	мужчины, жители крупных городов, 20-30 лет, руководители, специалисты, фрилансеры, образование среднее/высшее, доход - средний/выше среднего
Автомобили	М/Ж, жители крупных городов, 25-45 лет, руководители, специалисты, высшее образование, доход выше среднего
Он-лайн игры	М/Ж, жители крупных и небольших городов, 16-30 лет, студенты/работающие, образование среднее/высшее, доход - средний
Потребительские товары	М/Ж, жители крупных и небольших городов, 16-30 лет, школьники, студенты/работающие, образование среднее/высшее, доход - низкий, средний, выше среднего

1. Данные за последний месяц 2014 г. – с 15 марта по 15 апреля. источник TNS Web-Index, месячная аудитория, март 2014 г AdvanceTS, avancets.org, Advertology.Ru

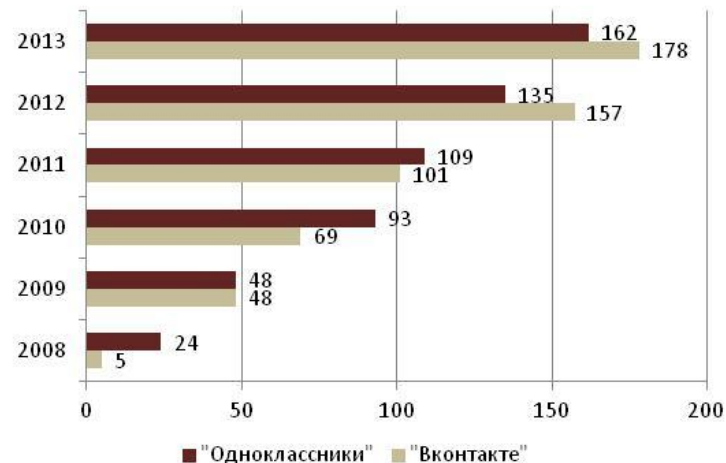
ДОХОДЫ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

- Согласно экспертным оценкам, объем рынка социальных сетей рынка в 2014 году находится в диапазоне 300- 500 млн.USD.
- Доходы двух крупнейших в России социальных сетей в 2012 году составили 257 mln. USD., в 2012 году темп роста выручки составил -30%.
- В "Одноклассниках" более 70% выручки приходится на дополнительные платные сервисы, менее 30% - на рекламу. В крупнейшей китайской социальной сети Qzone 12% дохода сети приходится на рекламу – остальное продажи виртуальных товаров, включая различные приложения и аватары
- Более 50% процентов выручки социальной сети "Вконтакте" составил доход от рекламы медийной и контекстной. Сеть делает акцент на развитие механизмов таргетированной рекламы.

ДОХОДЫ НА ЕМЕСЯЧНОГО АКТИВНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ USD, 2012



ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ МЛН. USD



ДОХОДЫ НА ЕМЕСЯЧНОГО АКТИВНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ USD FACEBOOK

