

"Утверждаю"

Генеральный директор

_____ «_____»

_____ ФИО

" " _____ 2019 г.

БИЗНЕС-ПЛАН

Zodiac

Настоящий документ является внутренним документом _____ и содержит конфиденциальную информацию, касающуюся бизнеса и текущего состояния _____. Вся информация, содержащаяся в настоящем документе, является собственностью _____. Передача данного документа какому-нибудь стороннему лицу неправомерна. Любое дублирование данного документа частично или полностью без предварительного разрешения _____ строго запрещается.

Содержание

- 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**
- 2. СВЕДЕНИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА**
- 3. АНАЛИЗ РЫНКА И ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОЕКТА**
- 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**
- 5. ОПИСАНИЕ КОНЕЧНЫХ ПРОДУКТОВ (УСЛУГ)**
- 6. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ**
- 7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**
- 8. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**
- 9. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**
- 10. ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОЕКТА**
- 11. ОПИСАНИЕ РИСКОВ**
- 12. ПРИЛОЖЕНИЯ**

1. Резюме проекта

Многие знакомы с такими мировыми игровыми брендами как: Steam, DOTA 2 , Counter Strike. Мало кто знает что основной заработок эти компании получают за счет монетизации скинов.

По оценкам издания ESPN общий объем рынка ставок скинами в 2016 году составляет 5 млрд. долл. США

Объём рынка скин-гемблинга среди лидирующих стран данной отрасли: США - 3,4 млрд. долл. США; Великобритания - 1,5 млрд. долл. США; Бразилия - 0,1 млрд. долл. США; Россия - 250 млн. долл. США; Украина - 50 млн. долл. США

Скин-гемблинг уже затрагивает 30% всех купленных скинов на открытых площадках лутбоксов и во всех значениях напрямую зависит от общего рынка онлайн гейминга.

Цель проекта Зодиак - создание социальной экосистемы вокруг узко тематического комьюнити посредством скингемблинговой экосистемы объединяющей в себе все преимущества скин-казино, скин-маркета и скингемблингового портала.

Скин - определяет внешний облик того или иного предмета, или персонажа. В большинстве случаев они используются во многопользовательских играх. Таким образом игроки хвастаются перед другими и выделяются на фоне общей массы. Существуют даже целые сервисы по покупке и продаже скинов.

Гарантия для игроков - это открытость работы казино и легальность, подтверждается игровыми лицензиями в зонах продвижения проекта.

По сути своей проект является компиляцией составляющих, таких как :

- казино, набор игровых аттракционов с возможностью получать бесплатные скины и внутриигровую валюту за активность на экосистеме
- рулетка, полноценный онлайн проект в формате лендинга, для игроков предпочитающих моно-игры
- рейтинг, ресурс, посвященный освещению деятельности скингемблингового казино, с показателями доходности и выигрышей гемблеров
- порталы, игровые ресурсы выступающие в качестве СМИ и ведущие журналистскую и новостную активность
- маркет , магазин скинов
- партнерская сеть , собственный ресурс по агрегации рекламодателей для гемблинговых проектов организованный на базе одного из порталов

По результатам проведенного анализа рынка экосистема Зодиак имеет конкурентные преимущества и всё необходимое для реализации поставленных целей и задач. Устойчивый спрос формируется запросами интернет общества. Миссия проекта - создание новых стандартов открытости и понятности взаимоотношений между гемблинговыми ресурсами и игроками.

Техническая реализация - это плод многолетнего опыта и тысячи трудочасов разработчиков-программистов, создавших уникальный проект, с независимым от внешних ресурсов Генератором Случайных Чисел.

Кроме этого экосистема застрахована от рисков, связанных с блокировкой ботов-посредников экосистемой Steam ввиду их отсутствия и использования уникальной технологии "Sirius".

Для рейтингования проектов конкурентов используются специально созданные под нужды портала парсеры. Они следят за всей активностью

игроков на экосистемах конкурентов, поэтому у отдела маркетинг экосистемы Зодиак, всегда есть самая свежая информация о экономической активности конкурентов в любой момент времени.

Запуск проектов, в первую очередь, осуществляется в регионах с уже существующей сеткой рекламодателей, таких как Бразилия, СНГ и Восточная Европа. В будущем все элементы экосистемы будут позиционироваться исключительно как всемирные, но приоритетные регионы остаются вышеперечисленные.

На данный момент техническая часть всех проектов уже реализована. Остается только подключение визуальной составляющей каждого элемента экосистемы. Тайминги такие:

- рулетка - сентябрь
- рейтинг - сентябрь
- партнерская сеть
- порталы- октябрь
- маркет- октябрь
- казино - ноябрь

Для реализации оставшихся этапов проекта необходим рекламный и производственный бюджеты.

Из расчетов они составляют 1 000 000 долларов США.

Исходя из просчетов работы конкурентов, основываясь на инсайдерской информации, в дальнейшей подтвержденной работой наших парсеров, мы выяснили среднюю прибыль одного из конкурентов. Она составляет в среднем 41 тысячу долларов ежедневно. Соответственно 730 000 долларов в год.

Объем рынка, удерживаемый конкурентом, равен 1.82% от потенциального рынка, и гарантируется он преимущественно качественным и постоянным партнерством со стороны рекламодателей. Наша команда готова к

активной интервенции в рынок скин гемблинга, благодаря участию в проекте одного из самых из активных генераторов трафика для скин-казино в лице нашего инсайдера.

Кроме того этими действиями мы уменьшаем процент удерживаемого конкурентами рынка более чем на 1%.

Продукт тесно связан с “экосистемой” Steam, компании Valve. Компания получает прибыль от продажи игр (как собственных, так и размещаемых на ее платформе), но основную часть прибыли ей приносит высокомаржинальная торговля сопутствующими цифровыми товарами, к которым пользователи имеют колоссальный интерес (коллекционный, имиджевый, спекулятивный и т.д.) - скины, сундуки, наклейки и т.д, основная доля которых приходится на игры CS:GO, Dota 2. Также в большинстве случаев, имеется механизм обмена и передачи данных товаров между пользователями.

С точки зрения пользователя платформы, недостатками являются высокий % комиссии, запрет на вывод средств, а также высокая вероятность обмана при проведении операций обмена.

В качестве источников финансирования руководством компании рассматриваются инвесторы, готовые стать акционерами компании и купить определенный процент акций, из семидесяти доступных процентов. Остальные 30% зарезервированы под уже существующих инвесторов проекта и топ менеджмент.

- **Бюджет проекта (планируемый год);**

Инициатором проекта выступил Андрей _____, генеральный директор компании _____.

Сведения об участниках проекта

2.1. Инициатор проекта

Компания, ответственная за реализацию проекта

2.2. Партнеры

2.3. Консультант по проекту

Консультантами в проекте выступают :

1. Юридическая компания _____
2. Инсайдер _____
3. Экономист _____
4. Консультант Slotegrator
5. Юрисконсульт Цитадель

2.4. Юридическая структура проекта, включая:

- наименования компании, ответственной за реализацию проекта;
- местонахождения и юридического адреса;
- номинальной стоимости участия, доли в уставном капитале (%),

2. Анализ рынка и оценка целесообразности проекта

Исходя из тематики, основным сегментом рынка являются пользователи уже упомянутых видеоигр и сервисов. И именно: Steam, DOTA 2, Counter Strike.

Специфика рынка торговли скинами и взаимодействия с экосистемой Steam на сегодняшний день такова, что на рынке присутствует незначительное число сервисов, которых отличает

- региональность (никто из них не работает глобально по всем регионам);
- прочные позиции в поисковых и других выдачах;
- большие затраты на маркетинг;
- низкие или отсутствующие затраты на приобретение или производство продукта торговли (100% сервисов являются посредниками);
- ориентация на целевую аудиторию (12-30 лет) в плане контента и подачи себя как сервиса;
- наличие собственной сформированной команды разработчиков, которые поддерживают проекты с самого начального этапа и зачастую являются их создателями.

Следовательно, ключевыми факторами успеха является быстрый и заметный вход на рынок, захват интереса аудитории, грамотная подача преимуществ и удержание клиентов стабильной технической работой уже доверенного и узнаваемого бренда.

Наблюдается тенденция спада активности конкурентов, закрытия некоторых проектов ввиду активного бана некоторых элементов системы основным владельцем и игроком на рынке скинов - Steam. Но самые крупные гемблинговые экосистемы при этом остаются на плаву. Более того, темпы роста гемблинговых ресурсов составляют от от 6% до 110% ежемесячно.

Основной причиной является уход от использования в качестве посредников - ботов. (Виртуальных аккаунтов игроков, передающих скины от продавца к конечному покупателю внутри системы.)

В ближайшие четыре года правительство ЕС обязало урегулировать деятельность скин гемблинга на территории Евросоюза. В связи с этим мы ожидаем создания нового типа лицензии и выхода с рынка более слабых игроков. Со своей стороны, имея на этот момент гемблинговое лицензирование Кюрасао, мы планируем в первых рядах получить уже скингемблинговую лицензию.

Каждый год наблюдается рост призового фонда международных киберспортивных состязаний под патронатом Steam. Как известно, часть призового бюджета собирается из стоимости купленных скинов. Таким образом в 2019 году был поставлен рекорд по сумме призового фонда собранной за первые 24 часа. Она составила 7 млн. 419 тысяч долларов, из которых пять с половиной - были получены за счет покупки внутриигровых скинов. Это на 20% больше чем в прошлом году. Таким образом под конец состязания сумма призового фонда составила 38 млн. 248 тысяч долларов.

Исходя из открытой информации на рекламных сервисах мы рассчитали потенциальную доступную аудиторию, которая составила 54.9 млн. человек. Это около 800 млн. долларов США потенциальной емкости.

Мы разделили целевую аудиторию на три группы по интересам, такие как: геймеры, стримеры, азартные игроки (не игравшие ранее в онлайн казино или не играющие в данный момент).

<u>Портрет</u>	Геймеры (Dota 2)	Стримеры (блогеры)	Азартные
<u>Ожидания</u>	Желание получить самую низкую цену за довольно популярные и	Монетизация собственных страниц. Поиск рекламодателей и	Поиск и обозревание интересных и

	<p>раскрученные скины. Любители экономить.</p>	<p>привлечение интереса аудитории.</p>	<p>перспективных казино. (основной источник МТМ)</p>
<p><u>Продукты</u> <u>используют</u></p>	<p>Сравнивают цены у других ресурсов, определяют через какой выгоднее играть или покупать скины.</p>	<p>Используют онлайн площадки со сравнениями или рейтингами популярных тематических ресурсов казино.</p>	<p>Все</p>
<p><u>Источники</u></p>	<p>Закладки, выдача поисковиков (google), пассивная реклама</p>	<p>Баннерная реклама, МТМ, оффлайн реклама, реклама в соц сетях</p>	<p>МТМ, пассивная реклама</p>
<p><u>Как</u> <u>привлечь</u> <u>клиента</u></p>	<p>Высокая скорость работы поддержки. Индивидуальный подход. Бонусы постоянным игрокам.</p>	<p>Бонусы и бонусные программы. Бесплатная реклама ресурсов клиента. Высокая трастовость ресурса.</p>	<p>Отзывы</p>
<p><u>Как</u> <u>удержать</u> <u>клиента</u></p>	<p>Создание оффлайн рекламы, увеличение траста сайта</p>	<p>Рассылка Улучшение поддержки</p>	<p>Увеличение трастовости ресурса и расширение спектра услуг</p>
<p><u>Опасности /</u> <u>решение</u></p>	<p>Отсутствие понимания со стороны поддержки / Улучшения качества и скорости обслуживания клиентских запросов в поддержку</p>	<p>Клиент перестает получать доход / Подключение клиента к рекламным сетям</p>	<p>Ошибки и сбои / Увеличение упора в PR</p>

Каждая из групп в свое время делится еще на три показателя: хайроллеры (игроки сделавшие большие депозиты), миддеперы (средние депозиты) и лоудеперы (низкие депозиты).

Критерии сегментирования	Лоудеперы	Миддеперы	Хайроллеры	Низкобюджетные конкуренты	Среднебюджетные конкуренты	Высокобюджетные конкуренты
социально-демографические						
возраст						
до 13 лет						
13-20 лет						
20-30 лет						
30+						
доход						
низкий						
средний						
высокий						
род занятий						
собственники бизнеса						
руководители среднего звена						
офисные сотрудники младшего звена						
самозанятые						

ученики						
не работающие						
образование						
начальное						
среднее						
средне-специально е						
неоконченное высшее						
высшее						
сфера деятельности						
геймеры						
блогеры						
профессионалы						
трейдеры (скины)						
конкуренты						
бизнесмены						
стримеры						
трейдеры (крипта)						
госслужбы						
географические						
регион проживания						
США						
СНГ						
Европа						
Латинская Америка						

размер и тип населенных пунктов						
<i>до 50 тыс. чел</i>						
<i>50-150 тыс. чел</i>						
<i>150-700 тыс. чел</i>						
<i>более 700 тыс. чел</i>						
<i>столицы</i>						
поведенческие						
инструмент взаимодействия						
<i>телефон</i>						
<i>ПК \ ноутбук</i>						
<i>планшет</i>						
частота возникновения потребности						
<i>редко, но постоянно</i>						
<i>редко непостоянно</i>						
<i>на уровне среднего</i>						
<i>часто</i>						
искомые выгоды						
<i>интерес</i>						
<i>развлечение</i>						
<i>доход</i>						
<i>аналитика</i>						
вовлеченность в покупку						

<i>высокий уровень вовлеченности</i>						
<i>низкий уровень вовлеченности</i>						
набор используемых форматов						
<i>коиинфлип</i>						
<i>рулетка</i>						
<i>креш</i>						
<i>джекпот</i>						

Было проведено качественное исследование конкурентов, в ходе которого были определены основные конкуренты и их преимущества. Они были проанализированы, исследованы с точки зрения получения трафика, в том числе и при помощи сторонних компаний.

Доля конкурентов покрывает около 40% существующего рынка, что говорит о больших перспективах выхода на региональные рынки, в которых еще не были представлены конкуренты.

Основным конкурентом мы видим CSGOFAST.COM, для анализа которого был написан специальный парсер, собирающий всю возможную информацию о игроках и транзакциях. В данный момент мы знаем все источники трафика основных конкурентов, и уже ведем переговоры о выкупе этих рекламных мест.

Темп роста рынка последние несколько лет держится на отметке 20% прироста ежегодно. Основной пик приходится на время проведения международных соревнований по киберспортивным дисциплинам, такие как Dota 2 International.

С точки зрения инициатора проекта, перспективы выхода на рынок данного проекта очень высокие, и в течении следующего года обозначает целью занятия 1% рынка. Через полтора года процент занятого рынка составит 1.82% , что коррелирует с текущей позицией основного конкурента в нише.

Мы провели сравнительный анализ позиционирования конкурентов, и сформировали собственную стратегию позиционирования.

Параметры	Aries Project						
Ключевой клейм	Инновации	Траст	Форм Фактор	Бренд	История	Саппорт	Реклама
Основные ассоциации	Разработчики и эксперты в индустрии	Сформированное комьюнити	Многообразие и вариативность	Брендирование и продвижение инфлюенсерами	Старый ресурс	Низкий порог входа, поддержка	Большое количество рекламы
Восприятие цены	Средне	Средне	Дорого	Дорого	Дешево	Дешево	Дорого
Уровень экспертизы	Высокая	Высокая	Высокая	Средняя	Низкая	Низкая	Средняя
Восприятие качества	Качество	Качество	Качество	Креатив	Высококачественно	Средне	Плохое качество
Позиционирование продукта	Инновационный подход от экспертов	Простая в освоении рулетка	Быстрые игры против реальных игроков	Запоминающийся логотип и яркость этикетки	Стандартная рулетка	Олдскул с быстрыми выигрышами	
Известность продукта в %	0%	60%	40%	30%	40%	30%	50%
Лояльность к продукту в %	0%	90%	60%	80%	30%	30%	20%

Ценовой анализ показал большой разброс в подходе к монетизации проектов.

Модели оплаты, варианты монетизации:

Гемблинговый ресурс (игра игрок-против-игрока и игрок-против-казино) - проигранные деньги при игре на сервисе против ПК уходят на счет гемблингового ресурса, все остальные - отнимается комиссия;

Маркет (магазин скинов внутри гемблингового ресурса) - накрученные цены на некоторые скины и комиссия за использование площадки;

Комиссии (процент за вывод и ввод) - комиссии за вывод некоторых денежных средств;

Премиум статус (платный статус игрока) - уменьшает или отменяет вовсе комиссии за вывод некоторых денежных средств;

Койны (внутренняя валюта) - валюта привязанная к курсу криптовалют, предварительно биткойна;

Конкуренты	Low-priced	Middle-priced	High-priced	Premium	Комиссия	Накрутка	Средняя цена
Aries Project	+	+		+	2%	12%	5%
_____			+		3%	10%	5%
_____	+	+		+	1%	7%	3%
_____	+		+	+	1%	20%	10%
_____	+				2%	5%	2%
_____		+			5%	5%	5%
_____	+				2%	5%	3%

Некоторые проекты используют несколько систем одновременно, чем по нашему мнению только отпугивают игроков. Это и комиссии на вывод, и обязательное получение уровня, без возможности его покупки, и необходимость использовать фиксированные ставки, ну и в конце - явно подкрученные ГСЧ.

Для оптимизации деятельности и страховки от рисков экосистема будет использовать не только внутриигровые скины, но и криптовалюту. Исходя из законодательства большинства стран, в которых не регламентируется криптовалюта, ввод и вывод криптовалют в гемблинге не квалифицируется как гемблинг, а только исключительно как симуляция гемблинга.

Для использования данной системы мы уже подписали договор с одним из крипто обменников, и проведение монетизации сервиса будет происходить через него.

Основные риски проекта состоят из:

Наименование	Сущность	Способы минимизации	Стоимость страхования риска
Человеческий фактор	Отсутствие или ошибка сотрудника	Создание удаленной команды для быстрого включения в моменты риска путем предварительных договоренностей и контрактов с wybranными специалистами	
Законодательство	Ограничение Деятельности скин	Переход на аналогичный рынок	

	гемблинга в регионе	смежных регионов и работа в международном правовом поле	
Инициатива Steam	Ограничения созданные по инициативе сервиса	Переход исключительно на монетизация с помощью криптовалюты	
Конкуренты	Влияние конкурентов на работу сервиса	Заготовленные статьи и работа с репутацией брендов	
Криптообменник	Отказ от обработки платежей	Работа с минимально возможными суммами. Иметь дополнительную экосистему для обмена.	
Крипто-Валютное законодательство	Ограничения работы крипто обменников	Переход на работу со скинами	

4. Маркетинговый план

По состоянию на 2019 год рынок скин гемблинга в мире оценивается в 4.3 млрд. долл. США.

План на ближайший год:

1. Создать тестовую версию экосистемы Зодиак
2. Провести анализ отзыва рынка к тестовой версии экосистемы оценить поведенческие факторы целевой аудитории.
3. Найти первых рекламщиков и партнеров экосистемы.

4. Получить первую прибыль и освоить точку безубыточности и вывести проект на самоокупаемость

Цель ближайших двух лет:

1. Выйти на рынок СНГ с целью занять нишу в размере 1%
2. В дальнейшем осваивать страны Европы и США.

Продукт удовлетворяет сразу все необходимые потребности пользователя:

- находит самый дешевый вариант скина
- показывает его реальную цену
- показывает процент вероятности его выпадения в лутбоксе на том же ресурсе
- позволяет получить повышенный кэшбэк за использование партнерской ссылки для конкретно этого скина
- Открытое формирование конечной цены
- Получение дополнительной прибыли

Политика открытости сервиса подразумевает использование персоналии создателей ресурса на самом ресурсе для повышение доверия игроков. Для этого будет создан маскот - брендовый персонаж являющимся одним из основателей гемблингового ресурса. Им будет выступать реальный сотрудник компании. Кроме того планируется публичность деятельности топ-менеджмента.

Создается для исследования работоспособности МТМ составляющей гемблингового ресурса. Представляет из себя ресурс, целью и миссией которого стоит определение реальной стоимости продукта включающей стоимости рекламы и продвижения.

Для этого будет разработана рулетка на базе заранее подготовленного и разработанного движка с которыми будет совместим продукт. Как результат взаимодействия с ресурсом получает реферальную ссылку и заранее сформированный пост для шеринга, генерирующийся для каждого игрового форм фактора персонально. В посте указывается:

реальный выигрыш, предметы которые есть возможность купить на эту сумму, стоимость подобных предметов во внутреннем магазине, стоимость предмета в Steam маркете (коэффициенты рассчитываются для каждого предмета в базе персонально)

4.1. Рыночная стратегия

Проект Зодиак работает по принципу казино. Основной доход составляет деятельность в сфере гемблинга. Монетизацию регламентирует лицензия Кюрасао, но ориентировочно она составляет 50% от всех депозитов на сервисе.

Компания создает рекламные объявления, заказывает рекламу у блогеров и в других источниках и агрегирует ее на сервисе. При необходимости, игроки могут купить во внутри сервисном магазине внутриигровую валюту либо скины. Покупка скинов происходит через наш собственный магазин. Исходя из общей суммы ставок система сама определяет процент и сумму выигрыша так, чтобы часть от этой суммы получил сервис.

Для ввода средств на сервис используются либо скины , которые можно ввести из собственного аккаунта или купить на сервисе, либо криптовалюта. Сервис Зодиак не принимает деньги напрямую. Для перевода используется посредник в виде конвертера - сервис конвертирует реальные деньги в криптовалюту (1 доллар сша приравнивается к стоимости одного коина криптовалюты), затем уже начисляет игроку (и соответственно сервису) криптовалютный эквивалент реальных средств. Вывод производится примерно так же. Пользователь заказывает вывод и через конвертер переводит криптовалюту в реальные деньги.

Рекламные площадки используемые в продвижении: Twitter, Instagram , YouTube, Facebook, VK, Twitch, Pikabu. Reddit. КМС (YT). Ниже представлен бюджет на продвижение гемблинговых ресурсов на первый год в долларах США.

Тип	Вид	1	2	3	4	5	6	7	8	9	11	10	12
Social	Twitter	1	2	3	4	50	6	7	8	9	11	10	12
	Instagram												
	YouTube												
	Facebook												
	VK												
	Twitch												
	Pikabu												
	Reddit												
	Crossposting												
	Posts												
CPC	KMC (YT)												
	CPC												
	Retarget												
	Brand												
Banner	Portals												
Ratings	1-3 position												
SEO	Blog												
	Portal												
Influencer	Blogs / Social / PR												
PR	Партнерский контент												
Всего													

Для гарантирования постоянного потока трафика необходимые рекламные места резервируются с момента запуска проекта.

Для удержания позиций применяется политика ценообразования включающая в себя отсутствие комиссий на сервисе в определенные, пиковые периоды. Таким образом сервис выделяется на фоне конкурентов.

Кроме этого предусмотрена политика открытости и позиционирования сервиса в качестве “персональной” разработки и продвижения собственного комьюнити.

Самая большая посещаемость подобных ресурсов - из поисковых сетей. Тягаться с ними будет особенно трудно. Основной упор стоит сделать на пользовательский контент. Генерируемые пользователями самостоятельно страницы наиболее релевантны и лучше всего ранжируются (оказываются на странице выдачи) поисковыми системами.

Также используемый источник, такой как социальные сети, позволит сформировать заранее круг пользователей и Адвокатов Бренда (АБ)

Должны быть описаны условия гарантийного и сервисного сопровождения и т.д.

4.2. План по прибыли

В данном разделе представляется план сбыта продукции, работ, услуг, который должен учитывать сезонность спроса на продукцию компании, технологические и логистические возможности компании, его поставщиков, подрядчиков, агентов и потребителей. План сбыта должен соотноситься с планом производства.

1. Расчет ожидаемой прибыли
2. Сезонность рынка
3. График
4. Разница в % между пиковым сезоном и периодом застоя.
5. Очередность запусков продуктов.
6. График
7. Выход на данные по прибыльности конкурентов через 1 год с запуска

5. Описание конечной продукции / услуг

Конечным продуктом выступает организованная в рамках единой структуры сеть онлайн-сервисов из казино, маркета и тематических порталов по азартной тематике. Продукты регистрируются таким образом, что получают независимость друг от друга и в техническом и в юридическом плане.

Конечный продукт представлен в виде трех ресурсов и лишь один из них несет на себе гемблинговую нагрузку.

Казино. Игровой ресурс с кабинетом и набором из самых рейтинговых форм-факторов скин-казино. Таких как:

1. Classic - классическая рулетка с депозитами и определением случайного победителя. Казино при этом получает процент от всей суммы депозита. Предварительно 7%.
2. Fast - Формат быстрой рулетки с ограниченным числом игроков.
3. Double - формат рулетки с выбором красное-черное-зеро. Игроки выбравшие выигрышный цвет получают сумму депозитов игроков ошибающихся с выбором.
4. x50 - выбор коэффициента.
5. HiLo - карточная игра, аналог Black Jack, со ставками на выпадение следующей карты
6. Vassarat - карточная игра, аналог Black Jack, со ставками на выигрыш того или иного поля.
7. Crash - множитель, начинающий свой отсчет с нуля и заканчивающий случайным значением. Игрок должен определить конечное значение и забрать ставку до достижения множителем данного значения.
8. Cases - покупка кейсов с вероятностью выпадения дорогостоящих скинов. цена и количество скинов зависят от стоимости самого кейса (аналог внутриигровых лутбоксов).

Кроме того существует и отдельный магазин, дублирующий функционал магазина сервиса Steam, позволяющий игрокам выставлять товары на продажу получая реальные деньги, с выводом на собственный счет, чего не предусматривает внутри сервисный маркет Steam. Именно из этого магазина будут браться скины для формата игры Cases и для обеспечения призовых фондов других форматов игры.

Требование к лицензированию - получение гемблинговой лицензии любого типа. Рассматриваются три вида лицензии, среди них:

1. Лицензия Кюрасао
2. Лицензия острова Мэн
3. Лицензия Гибралтара

Предпочтение отдается лицензированию на Кюрасао и всех связанных с этим затрат, таких как открытие счета на Кюрасао, получение хранилища с физическим расположением на Кюрасао и оформление юридического лица на Кипре.

Ввиду своей дешевизны данное решение считается самым оптимальным.

8. Производственный план

Производственный план должен содержать:

- Описание производственного процесса;
- Описание технического решения по проекту;
- Наличие производственных мощностей и производственной и торговой инфраструктуры;
- Источники поставок сырья, материалов, оборудования;
- Обеспеченность трудовыми ресурсами;
- Планируемая производственная программа.

(Дальнейшие проекты. Скупщик скинов, магазин игр стим, матчмейкинг , беттинг)

6. Инвестиционный план

1. План-график реализации проекта;
2. Направление инвестиционных вложений;
3. Источники финансирования

№ п.п.	Наименование кредитора, акционера	Назначение (цели)	Планируемая дата выдачи	Срок возврата	Сумма кредита, вклада (по годам)	Условия

7. Прогноз финансовых результатов проекта

9.1. Описание доходной части проекта по основным статьям

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Вид дохода 1					
....					

9.2. Описание прямых и операционных расходов по основным статьям

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Прямые расходы					
Статья 1					
...					
Операционные расходы					
Статья 1					
...					

9.3. Расшифровка капитальных затрат

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Статья 1					
....					

9.4. Показатели операционной эффективности

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год

Наименование показателя 1					
....					

9.5. Финансовые результаты (прибыли-убытки)

9.6. Денежный поток проекта

9.7. Показатели эффективности

Наименование	Значение по проекту
NPV (\$)	
IRR (%)	
Срок окупаемости проекта	

9.8. Анализ чувствительности проекта.

8. РАСЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПОД РИСКИ

10.1. Описание рисков

1. Вмешательство государства и третьих лиц
 - 1.1 Изменения в законодательства
 - 1.2 Изменения в политике сервисов
 - 1.3 Прямой контроль органов

2. Человеческий фактор
3. Активность конкурентов
4. Проблемы при работе с криптовалютами
 - 4.1 Изменения в законодательства
 - 4.2 Изменения в политике сервисов
 - 4.3 Прямой контроль органов

10.2. Мероприятия по их минимизации

10.3. Последствия осуществления рисков

9. Приложения