

Бизнес план

Агентство мобильных приложений

Заказная разработка для бизнеса с оплатой часов по этапам и передачей исходного кода



Россия Готовый арендованный объект и оплаченная команда Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 30 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Стр.
01. Резюме агентства	3
02. Предложение и границы	4
03. Покупатель и задача приложения	5
04. Проверка спроса на услуги	6
05. Конкуренты и обоснование цены	7
06. Ставка и оплачиваемые часы	8
07. Каналы обращений и продажи	9
08. Оплаченный этап проектирования	10
09. Офис и рабочая инфраструктура	11
10. Форма бизнеса и налогообложение	12
11. Договор и состав этапа	13
12. Процесс разработки	14
13. Тестирование и качество	15
14. Оборудование и лицензии	16
15. Закупки и внешние исполнители	17
16. Архитектура и технические решения	18
17. Мощность по ролям	19
18. Календарь этапов и приёмка	20
19. Команда и полномочия	21
20. Фонд оплаты труда	22
21. Облака и переменные затраты	23
22. Маркетинг и доверие заказчика	24
23. Продажа и управление изменениями	25
24. Права на код и данные	26
25. Передача продукта и поддержка	27
26. Стартовые затраты и капитал	28
27. Постоянные и переменные расходы	29
28. Помесячный прогноз первого года	30
29. Пятилетний результат	31
30. Денежный поток и окупаемость	32
31. Оборотные средства и связанные деньги	33
32. Налоги и НДС в цене	34
33. Заём и долговая нагрузка	35
34. Долевой инвестор и распределения	36
35. Стресс и чувствительность	37
36. Основные риски и решения	38
37. План запуска и условия продолжения	39
38. Источники и обновление предпосылок	40

01 Резюме агентства

Проект создаёт небольшую команду разработки мобильных приложений для бизнеса. Агентство продаёт согласованные часы проектирования, разработки и релиза, поддержки и развития. Результат каждого месячного этапа подтверждается отдельно. В базовой схеме приёмка происходит в следующем месяце, аванс составляет 30%, а часть окончательной оплаты задерживается ещё на месяц.

Плановый капитал — 6 000 000 ₽, стартовые затраты — 1 880 000 ₽. Выручка первого года без НДС составляет 20 111 000 ₽, результат после всего оплаченного труда и налогов — 4 011 273 ₽. Минимум свободных денег равен 2 395 245 ₽. Показатели относятся к заданному спросу и ставке; наличие клиентов не подтверждено этим расчётом.

Таблица 1 Резюме агентства

Параметр	База
Работа	Заказные мобильные приложения B2B
Единица продажи	Подтверждённый час
Ставка	3 500 ₽
Команда	5 операционных FTE и руководитель
Капитал	6 000 000 ₽

- Полный бюджет приложения определяется его составом и этапами; число часов не является гарантией любого функционала.

02 Предложение и границы

Небольшая оплаченная команда заказной разработки мобильных приложений для бизнеса. Продаются часы проектирования, разработки и релиза, поддержки и развития по согласованным месячным этапам. Команда включает мобильную и серверную разработку, тестирование, дизайн и управление проектами. В модели результат месяца принимается в следующем месяце, есть аванс и отсрочка окончательного расчёта. Срок и общий бюджет приложения собирают из состава функций и этапов; фиксированная стоимость любого приложения, собственный SaaS, рекламная монетизация, работа с ИИ, банковские и медицинские системы в базу не включены.

Коммерческий результат агентства — принятый заказчиком объём работ с переданными материалами и правами в пределах договора. Продажа часа предполагает учёт времени, согласованный лимит и проверяемый результат. Она не даёт права бесконечно увеличивать бюджет без уведомления клиента.

Клиентские магазины приложений, серверы и рекламные кабинеты желательно оформлять на заказчика. Агентство получает необходимые роли доступа. Комиссии клиента за продажи, платёжный оборот его покупателей и рекламный бюджет не становятся выручкой исполнителя. Это сохраняет понятную границу между разработкой продукта и его последующей коммерческой эксплуатацией.

Таблица 2 Предложение и границы

В базе	Требуется отдельной оценки
Проектирование и разработка	Собственный массовый SaaS
Тестирование и релиз	Банковские и медицинские системы
Оплаченные часы поддержки	Круглосуточная служба эксплуатации
Передача согласованных материалов	Реклама и продажи продукта клиента

03 Покупатель и задача приложения

Целевой заказчик — действующая компания с понятным процессом, которому требуется мобильный интерфейс. Это может быть сервис заявок, кабинет клиента, инструмент выездного сотрудника или приложение с согласованной интеграцией. Наличие сайта или пожелание «как у лидера рынка» само по себе не определяет техническое задание.

На первой встрече выясняют роль пользователя, частоту задачи, существующий учёт, источники данных и способ измерить пользу. Решение о приложении сравнивают с более простым улучшением текущего процесса. Агентство получает оплаченный этап проектирования после подтверждения, что выбранный формат действительно нужен.

Небольшая команда избегает одновременного старта нескольких продуктов с неопределённым составом. Один крупный клиент не считается безопасным источником всей загрузки. В модели объём задан часами по видам работ, а концентрация на конкретных клиентах контролируется отдельным реестром договоров.

Таблица 3 Покупатель и задача приложения

Заказчик	Рабочая задача
Сервисная компания	Заявка статус и документы
Выездная команда	Задания и подтверждение выполнения
B2B поставщик	Кабинет и согласованные операции
Действующий цифровой сервис	Развитие существующего приложения

04 Проверка спроса на услуги

Проверка начинается с разговоров с компаниями, у которых есть бюджет и ответственное лицо. Для каждого обращения фиксируют задачу, источник, предполагаемый состав этапа и готовность оплатить проектирование. Бесплатная переписка не превращается в заказ только потому, что технически задача интересна.

Платный пилот агентства — небольшой проектный этап с ограниченным набором вопросов и конкретными передаваемыми материалами. Он показывает, согласует ли заказчик решения вовремя, предоставит ли данные и примет ли результат по понятным критериям. Это одновременно проверка спроса и качества будущей совместной работы.

Устойчивый поток определяется подписанными этапами и повторной оплатой, а не общей суммой необязательных коммерческих предложений. Плановый объём 96 / 512 / 80 часов до ограничений должен быть подтверждён продажами. Если это не произошло, полный штат создаёт денежный расход с первого месяца; резерв не заменяет проверку спроса.

Таблица 4 Проверка спроса на услуги

Сигнал	Как подтверждается
Реальная задача	Есть владелец процесса
Бюджет	Согласован оплаченный этап
Готовность данных	Есть доступные источники и права
Качество контакта	Решения принимаются в срок
Продолжение	Подписана следующая работа

05 Конкуренты и обоснование цены

Публичный обзор Surf показывает, что стоимость приложения зависит от набора функций, интеграций, тестирования и последующего сопровождения. Эти сведения полезны для сравнения состава услуги. Они не подтверждают, что новая небольшая команда автоматически продаст тот же объём или получит ту же репутационную надбавку.

Коммерческие предложения сравнивают по границам: платформы, дизайн, серверная часть, работа с данными, тесты, публикация и передача исходников. Низкая цена без описанного результата не является сопоставимой альтернативой полноценному этапу. Высокая ставка также требует подтверждённых навыков и удобного процесса работы.

Агентство обосновывает ставку прозрачным составом команды, отчётом времени и передачей результата по этапам. Обещание сделать любое приложение за фиксированную сумму в базовый формат не входит. При сравнении всегда отделяют разовую разработку от поддержки и инфраструктуры заказчика.

Таблица 5 Конкуренты и обоснование цены

Критерий	Что уточнить
Платформы	Один или несколько клиентов
Серверная часть	Что входит в разработку
Тесты	Устройства и сценарии проверки
Публикация	Подготовка и ответственность сторон
Права	Материалы и исходный код

06 Ставка и оплачиваемые часы

Базовая ставка составляет 3 500 ₽ за подтверждённый час для каждого из трёх видов работ. Она является целевой предпосылкой, которую проверяют платными договорами. Ставка не означает, что все оплаченные работодателем часы сотрудников можно выставить заказчику.

Внутри часа распределяются роли. Для проектирования предусмотрено больше дизайна и управления, для разработки — больше инженерных часов, для поддержки — отдельная доля тестирования. Доли суммируются в один час работы команды. Час, одновременно затраченный разработчиком и тестировщиком, учитывается по фактическому времени каждого, а не превращается в два невидимых бесплатных действия.

Оценка этапа содержит объём, максимальный бюджет и порядок изменения задания. После возникновения НДС он выделяется внутри той же согласованной ставки. Если договор позволяет повысить цену, новый порядок отражают отдельной вводной и согласованием, а не скрытым добавлением налога к прежнему бюджету.

Таблица 6 Ставка и оплачиваемые часы

Вид работы	Ставка ₽ за час	Запрос в месяц ч
Проектирование и прототип	3 500	96
Разработка и релиз	3 500	512
Поддержка и развитие	3 500	80