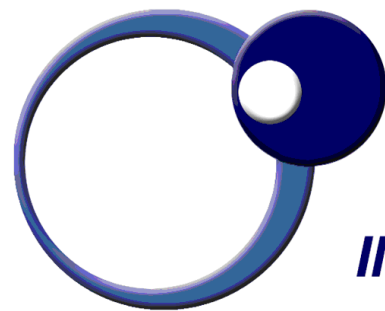


ProAudyt



Grupa ANTARES

INFORMATION TECHNOLOGY CONSULTANTS

Tematy Spotkania

- 1) Omówienie ProAudytu - stan aktualny, dostępna i planowana funkcjonalność, docelowa grupa klientów, jak to pasuje do GA, potrzebne nakłady
- 2) Omówienie SEZAMU - stan, grupa docelowa klientów, jak to pasuje do GA , potrzebne nakłady
- 3) Możliwe Strategie Sprzedaży - do kogo, jak i za ile powinniśmy to adresować,
- 4) Plan działań - Kto? Co? Kiedy? I za ile?

Rynek

1. Produkt podobny do Proaudyt w wykonaniu Wajszczuka tzn. zestaw arkuszy o zbliżonej funkcjonalności ma cenę 1500 PLN netto
2. Datev Symfonia udostępnia w abonamencie za 400 PLN mies. docelowo, a w chwili obecnej w pilotażu za około 186 PLN. Nie przewidują sprzedaży licencji tylko abonament (ASP).
3. Czeski system będący nieomalże kopią Sesamu tylko trochę lepszy, chcą sprzedawać w Polsce za 1 795 USD docelowo, a w pilotażu za 499 USD

Istotne jest, że Datev Symfonia (oddział Matrixa) będący firmą z kapitałem niemieckim, stwierdził, że nie da się sprzedać systemu i trzeba go dzierżawić.

Ocena Potencjału

Analiza rynku dla ProAudytu (rocznie)		
ilość wszystkich działających aktywnie biegłych rewidentów		7 000
czynni biegli rewidenci (BR) (poniżej 50 roku życia)	10%	700
liczba audytów na czynnych biegłych rewidentów	3	9
liczba wszystkich czynnych BR audytów		6 067
średnia wartość audytu BR		20 000
średni przychód roczny jednego BR		173 333
część przychodu BR do poświęcenia na inwestycje	5%	8 667
gotowość do inwestycji w IT BR w stosunku do całkowitej inwestycji	20%	1 733
przychód wszystkich rewidentów (?)		121 333 333
poziom dostępnych inwestycji	5%	6 066 667
całkowity poziom inwestycji na IT	20%	1 213 333
Wartość podanego udziału w rynku po 3 latach	30%	364 000
Czy chcemy być w biznesie, który może rocznie generować?		
Jakie będą nasze nakłady na rozwój i utrzymanie tego produktu ?		
Jaki możemy uzyskać zysk ?		



Modele Sprzedaży

Bezpośredni

Kosztowny, Brak doświadczeń

Przez partnerów

Trzeba przekonać partnerów i ustalić zasady współpracy. Przy zbyt małym rynku trudno znaleźć zainteresowanie

Jako usługę

nie mamy doświadczenia w wycenie

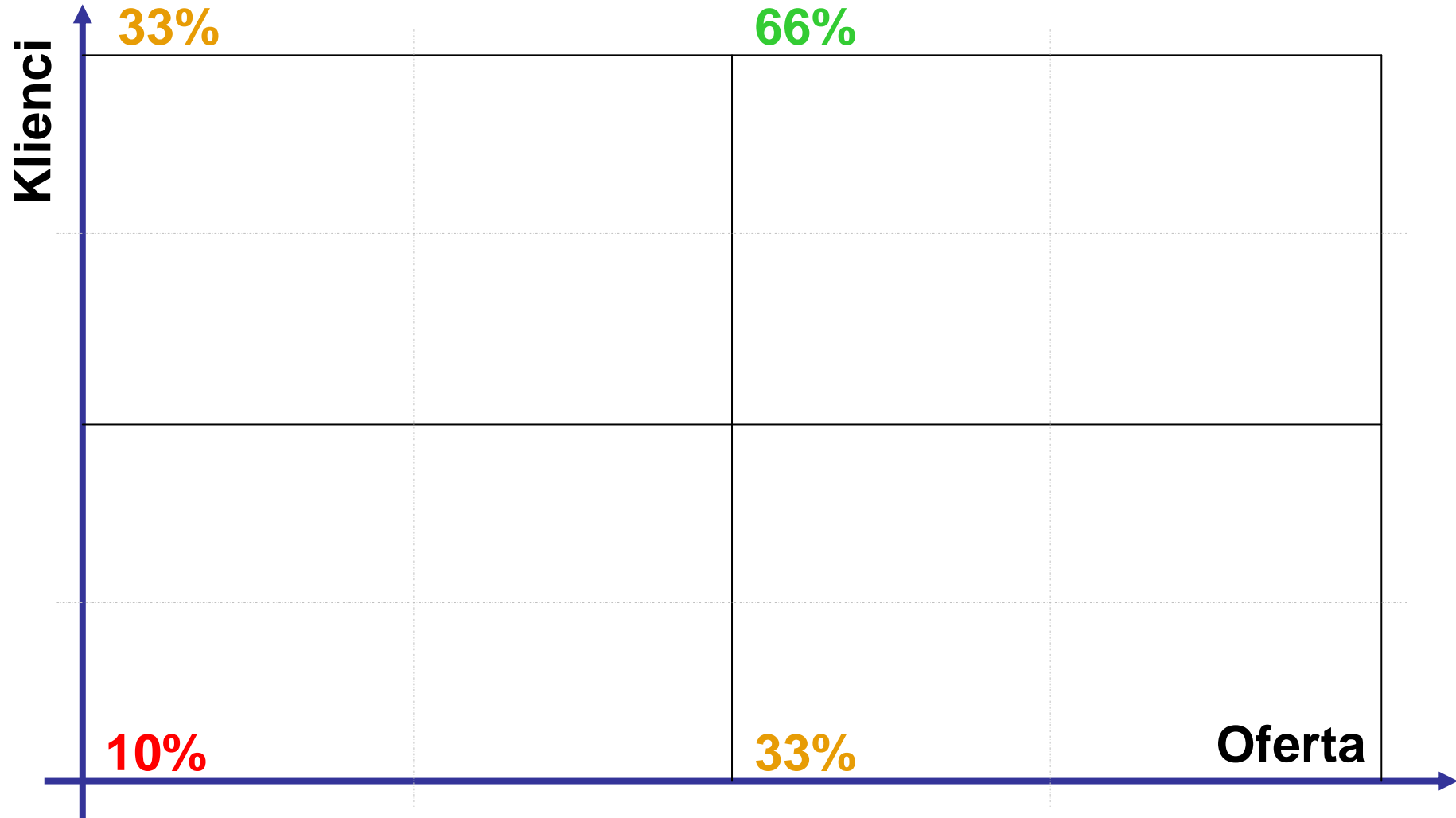
ASP

stosuje się dla obniżenia kosztów i przy potrzebie dotarcia do szerokiej grupy odbiorców

.....

Kombinacja: ASP+Partnerzy (?)

Klasyfikacja klientów



Klasyfikacja projektów/ oferty

