

ООО «ИнфоЛинк»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 9 млн.

Описание компании

1. **Дата создания** – октябрь 1996 г. С 1997 г. оказывает услуги пейджинговой связи, с 2001 г. – телекоммуникационные услуги. С 2004 г. началось строительство городской оптоволоконной мультисервисной информационно-коммуникационной сети. С 2006 г. началось оказание услуг местной телефонной связи.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 1 590 тыс.; в том числе: кредиты и займы – \$ 790 тыс.; увеличение уставного капитала участниками – \$ 200 тыс.; долгосрочный инвестиционный кредит – \$ 600 тыс.
3. **Продукция, услуги** – услуги связи (телефонная связь, доступ в Интернет, передача данных). Планируемые услуги: кабельное телевидение, IP-TV, беспроводной доступ.
4. **Область применения продукции** – Телекоммуникации и связь.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 820 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 300 тыс. – 3-х этажное офисное здание балансовой стоимостью \$ 200 тыс. (рыночная стоимость \$ 900 тыс.), оборудование, кабельные сети: \$ 100 тыс.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – Лицензии № 32023, 32024, 32025, 32026, 35993, 35994 на предоставление услуг связи.
8. **Знаки общественного признания** – Компания «Инфолинк» – победитель республиканского конкурса «Лучший предприниматель Чувашии-2005» в номинации «Лучшее малое предприятие Чувашии»; неоднократный победитель конкурсов Министерства экономического развития Чувашии по субсидированию кредитов малого бизнеса в 2003-2005 годах. Цикл телевизионных передач на телеканале «Чебоксары-ТВ» о развитие и деятельности компании.

Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Реализуемые продукты (услуги).

Постоянный высокоскоростной доступ в Интернет по волоконно-оптическим линиям связи для предприятий и организаций города. Преимущества: высокая надежность за счет резервирования каналов, комплексное интегрированное оказание услуг (Интернет, телефония). Более 200 клиентов, объем услуг – более \$ 10 тыс./мес.

Широкополосный доступ в Интернет для частных лиц под торговой маркой «ДомоSet». Преимущества: высокоскоростной, доступ в Интернет по собственной волоконно-оптической сети, большое количество дополнительных услуг и сервисов, удобный интерфейс пользователя. Более 3000 клиентов, объем услуг – более \$ 30 тыс./мес.

Коммутируемый доступ в Интернет для предприятий и частных лиц по коммутируемой линии.

Преимущества: широкая дилерская сеть продажи карт оплаты, разнообразные тарифные планы, доступность услуг. Более 6000 клиентов, объем услуг – около \$ 20 тыс./мес.

Телефония – местная, междугородная и международная для предприятий и организаций.

Преимущества: меньшие тарифы, чем у «традиционного» оператора; комплексное оказание

телекоммуникационных услуг (Интернет, телефония). Более 200 клиентов, объем услуг – \$ 50 тыс./мес.

«Карточная IP- телефония». Преимущества: меньшие тарифы, чем у «традиционного» оператора, широкая дилерская сеть продажи карт, разнообразные тарифные планы, доступность услуг для массового пользователя. Более 3000 клиентов, объем услуг – около \$ 30 тыс. / мес.

Планируемые продукты (услуги)

«Кабельное телевидение» – услуги кабельного телевидения для корпоративных и частных клиентов.

«IP-TV» – услуги интерактивного IP-телевидения для корпоративных и частных клиентов.

«Беспроводной доступ» – широкополосный доступ к Интернет в беспроводной сети передачи данных для корпоративных и частных клиентов.

Рынки и конкуренция

Основным конкурентом на территории оказания услуг является ОАО «Волгателеком».

Услуга, продукт.	2005 год. Республика Чувашия		2010 год. Нижегородская и Ульяновская обл., Чувашия, Марий-Эл	
	Объем рынка, \$ тыс.*	Доля Инфолинк на рынке	Объем рынка, \$ тыс.	Доля Инфолинк на рынке
Телефония	32 000	2%	400 000	2%
Доступ в Интернет	5 000	10%	200 000	8%
Кабельное ТВ и IP-TV	1 500	0%	50 000	2%
Беспроводной доступ	500	0%	20 000	2%

* по статистике ОАО «Связьинвест» по Чувашской Республике.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. Приобретение основных средств (оборудование) - 20%;
2. Маркетинг и реклама услуг - 10%;
3. Строительство сетей связи - 70%.

Стратегия развития компании на 2006-2010 гг. предполагает два основных направления:

1. Расширение рынка сбыта (территории оказания услуг). В настоящее время услуги оказываются на территории двух городов Чувашской Республики с населением 650 тыс. человек. К 2008 г. услуги будут оказываться на территории городов четырех регионов: Нижегородской и Ульяновской области, Республик Чувашия, Марий-Эл с населением 3.2 млн. человек.
2. Вывод на рынок новых услуг (продуктов). В 2006-2008 гг. будут внедрены новые услуги в существующих и строящихся сетях: «Кабельное телевидение», «IP-TV», «Беспроводной доступ».

Маркетинг и каналы сбыта

Основные каналы распространения информации о существующих и новых услугах: рекламные щиты в местах проживания (жилые дома, подъезды); реклама в сети Интернет; PR-акции и различные рекламные акции по продвижению услуг среди всех категорий клиентов, Direct-mail рассылки. Каналы сбыта среди частных лиц: офисы продажи услуг в городах действия сети, дилеры по продаже карт оплаты и пакетов услуг.