

Площадка для Интернет-торговли, ориентированная на производителей и торговые компании

Подготовил:

Микенин Денис

студент 2 курса «Прикладные информационные системы и технологии»

студент 1 курса «Финансы и кредит»

Руководитель:

Радько О.Ю.

Цель проекта

- 1) Позволить производителям и крупным торговым компаниям продавать свою продукцию более успешно. Для них данная площадка это еще один канал сбыта
- 2) Для средних и малых игроков это возможность выбора интересующего их товара из большого списка продавцов, также это возможность заказать товар, как оптом, так и в розницу.



Перспективы

- ✓ Площадка развивает электронную коммерцию в Тамбовской области.
- ✓ Позволяет производителям более успешно конкурировать с иностранными компаниями
- ✓ Площадка служит гарантом проводимых на ней операций, и в случае проблем будет решать их

План по разработке

- 1) Наем сотрудников по недостающим компетенциям
- 2) Разработка бета-версии площадки
- 3) Презентация бета-версии производителям и крупным торговым компаниям с привлечением их к сервису
- 4) Заполнение каталогов товарами и создания страниц компаний
- 5) Доработка бета-версии до релиза
- 6) Запуск площадки в широкие массы



Штат сотрудников

- ✓ 2 программиста
- ✓ 1 менеджер по работе с клиентами
- ✓ Я - маркетолог, программист, менеджер по работе с клиентами



Смета расходов

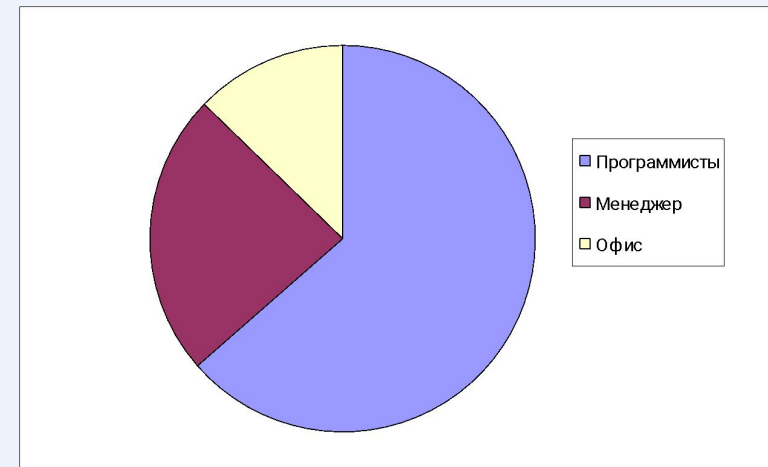
Срок разработки - 5 месяцев

2 программиста - 200 000 рублей (1 программист - 20 000 рублей в месяц)

1 менеджер по работе с клиентами - 75 000 рублей (1 менеджер - 15 000 рублей в месяц)

Офис - 40 000 рублей (8 000 рублей в месяц)

Итого: 315 000 рублей*



*Все цены приведены из расчета на 29 апреля 2017

Модель монетизации

- 1) С производителей и крупных игроков берется абонентская плата - 2 000 рублей в месяц. За это им предоставляются дополнительные функциональные возможности. При долгосрочной подписке плата уменьшается (т.о. привязываем компании к себе для долгосрочного сотрудничества).
- 2) Для тех, кто только пробует сервис абонентская плата - 700 рублей в месяц с ограничением по дополнительному функционалу.
- 3) На площадке можно будет продавать следующие возможности:
 - Выделение карточки товара в каталоге/поисковой выдаче - 70 рублей в неделю.
 - Поднятие карточки товара в каталоге/поисковой выдаче - 180 рублей в неделю.
 - Приобретение статуса (золотой, серебряный партнер) - 800 рублей в месяц.
- 4) За проведение онлайн-платежей площадка берет комиссию - 1%



Окупаемость

Исходим из того, что с нами в Тамбовской области сотрудничают:

Худший сценарий

1) 3 производителя - $6\ 000 (3 * 2000) + 2400 (3 * 800) = 8400$

2) 5 торговых компаний - $3\ 500 (5 * 700) + 140 (2*70) + 180 (1*180) = 3820$

3) 2 средних торговых игрока $1\ 400 (2*700) + 140 (2 * 70) + 180 (1*180) = 1720$

Итого: 13 940 рублей в месяц. Окупаемость - 22,5 месяца

Нейтральный сценарий

1) 12 производителей - $24\ 000 (12 * 2000) + 6\ 400 (8 * 800) + 720 (4*180) = 8400$

2) 9 торговых компаний - $6300 (9 * 700) + 350 (5*70) + 540 (3*180) = 7190$

3) 5 средних торговых игрока $3500 (5*700) + 210 (3 * 70) + 360 (2*180) = 4070$

Итого: 19 660 рублей в месяц. Окупаемость - 16 месяцев



Если площадка начнет подключать компании из других областей, то вышеуказанные расходы вырастут на 10% , доходы возрастут на 30%, соответственно срок окупаемости уменьшится. Т.о. выгода покрытия новых территорий очевидна.

Подведем итог

Данный проект является:



Экономически выгодным - он может принести ощутимый доход.



Инновационным - он отвечает "духу" времени и является перспективным для дальнейшего развития.



Социальным - поддержит местного производителя, даст ему новый канал сбыта, который может привести покупателей со всей России. Также проект создаст новые рабочие места. В перспективе Тамбов станет штаб-квартирой площадки, что позволит создать больше рабочих мест, привлечь дополнительные инвестиции в регион.



Весь расчет проекта базируется на том, что я разбираюсь в отрасли и смог бы сделать проект успешным при минимальных вложениях.

Спасибо за внимание!

