



Суть идеи включает в себя три, всем известных, процесса: бесприигрышная лотерея, игра детства, когда дети менялись равноценными вещами и принцип розничной торговли (купил дешево и оптом, продал дорого и в розницу).

ИГРА (ИНТЕРНЕТ- МАГАЗИН) «ТВОЙ ХОД»

Концепция

мультиплатформенного игрового приложения

- В общем, процесс игры заключается в следующем: человек видит в рекламе возможность выиграть дорогой приз, причем гарантированно получает товар равный по стоимости потраченным деньгам и за малую сумму денег покупает подобие электронного лотерейного билета, которому присваивается порядковый номер и произвольный код. В конце текущей недели производится розыгрыш, где в случайном порядке выбираются коды победителей. Коды с именами победителей публикуются после розыгрыша на веб сайте игры, все остальные получают заранее обещанные гарантированные призы - полезные мелочи, за потраченную сумму денег. Товар высылается по почте мелким пакетом. Преимущества игры: стоимость участия не будет превышать 2,30 \$ (по этой рыночной стоимости есть куча полезных мелочей для жизни), огромный охват территории, простота и легкость в установке игры себе на устройство, а также легкость в использовании, широкая целевая аудитория.

Как это будет выглядеть для пользователя:

- Пользователь, блуждая по просторам интернета, либо в социальных сетях видит рекламный баннер, тизерную рекламу с разыгрываемыми призами (флешка на 2гб, гарантированный приз и возможность выиграть квадрокоптер, смартфон и планшет) проходит на сайт, где будет предложено скачать приложение на смартфон IOS, Android либо Windows mobile. В установленном приложении будет предложено ввести номер мобильного телефона, на который впоследствии придет смс с подтверждающим кодом и автоматическая регистрация в системе игры. Далее открывается главное меню приложения с разыгрываемыми призами на этой неделе и предложением купить электронный билет, либо несколько билетов по 150 руб. Далее приходит смс вида: Поздравляем, вы участвуете в розыгрыше 18.12.2016, Ваш билет 8bnrWk. После проведения розыгрыша, приходит смс вида: Поздравляем, Ваш билет 8bnrWk выиграл квадрокоптер. Пройдите по ссылке [www.roga i kopyta.ru/jhfgvbkknmkjhbhgcvjjbh/](http://www.roga_i_kopyta.ru/jhfgvbkknmkjhbhgcvjjbh/) для регистрации. На сайте откроется форма личного кабинета, где будет предложено ввести пароль, а также адрес доставки приза. Пользователь в личном кабинете видит трек номер доставки приза, затем идет, получает его и радуется жизни. Happy End)))

Техническая часть и алгоритм работы приложения из расчета на 50 тыс человек:

- Изначально создается красивый продающий сайт и мобильное приложение.
- Выбираются мелкие товары с розничной ценой в России и странах СНГ в 2,5\$, которые можно найти на том же алиэкспресс за 1,5\$ с бесплатной доставкой, договариваемся с поставщиком на 1\$ при очень крупном опте и опять же с бесплатной доставкой. Как пример это будет USB флешка на 2 ГБ. Так же находим квадрокоптеры по 50\$, смартфоны по 70\$ и планшеты по 110\$.

- На сайт и в приложение соответственно заливается инфа о разыгрываемом товаре.
- Проходит масштабная рекламная кампания
- Человек видит рекламу, проходит на сайт и скачивает приложение на мобильный телефон
- Происходит процесс первичной регистрации в системе по мобильному телефону
- Домашняя страница приложения, где есть предложение разыгрываемых призов и дата проведения розыгрыша (например, это будет по воскресеньям каждую неделю, в 16.00 по Москве), также большая кнопка с предложением купить электронный билет с ценой и ползунком количества билетов
- Клиенту приходит смс, либо информация отображается в приложении о коде купленного билета.

- Перед розыгрышем игроку и всем зарегистрированным номерам приходит смс либо оповещение о том, что купи мол билетик, розыгрыш через 4 часа
- В воскресенье в 13 часов по Москве стало известно, что в игре будет участвовать 50 000 человек, на сайте выходит красивая и яркая информация, что сегодня в розыгрыше будет участвовать 100 квадрокоптеров ценой по 100\$ (наша закупка 50\$), 40 смартфонов ценой по 130\$ (наша закупка 70\$) и 20 планшетов по 200\$ (наша закупка 110\$), все остальные получают приз флешка за 3\$ (потратили то всего 2,5\$, а тут флеха за 3 бакса.....халява). Писать можно любые цены, дабы придать антураж и красоту проекту, и конечно же вызвать желание играть еще)))



- На сайте крутится вымышленный барабан, и выскакивают случайные коды с названием приза и именами игроков и города
- По окончании игры всем игрокам, приходит уведомление о том, что они выиграли, с предложением заполнить свои данные с адресом доставки.
- На сайт можно зайти в любое время и проследить где посылка находится в личном кабинете.
- Человек получает приз на почте напрямую от поставщика из Китая, которому мы проплачиваем посылки из общего денежного фонда, полученного за неделю.
- Чтоб обезопасить свои финансы можно платить через платежные системы от алиэкспресс, когда деньги поступают после подтверждения получения товара на почте

Финансовая модель:

- Предположим, что за неделю у нас насобиралось 50 000 игроков и каждый по 150 рублей, из них 20 руб. оператору за то, что он переведет деньги с мобильного счета на наш (так проще всего, но можно рассмотреть варианты с разными платежными системами)
- Итого наш денежный фонд: $(150-20) * 50\ 000 = 6\ 500\ 000$ рублей (примерно 100 000\$)
- Нам нужно купить 49850 флешек по 1\$, 100 квадрокоптеров по 50\$, 40 смартфонов по 70\$ и 20 планшетов по 110\$

- Итого: $49850 * 1 + 100 * 50 + 40 * 70 + 20 * 110 = 59850\$$ (округлим до 60 000\$)
- Остается $100\ 000 - 60\ 000 = 40\ 000\$$
- Из 40 000 примерно около 20 000 – это издержки на налоги, еженедельную рекламу, зарплаты программистам и службы тех поддержки, аренду помещений и др.
- 20 000\$ – еженедельная прибыль
- Форма собственности – ООО, система налогообложения – УСН, вид деятельности – интернет магазин. По сути это магазин случайных товаров, а не лотерея, т.к. никто не проиграл)))

Итог:

- Это описана модель на 50 000 человек, что для всех стран СНГ не много. Если аудитория будет больше, то главные призы станут дороже и более заманчивыми. Призы каждую неделю надо менять, таких мелочей масса на алиэкспресс. Затратами на логистику товара, от продавца к игроку можно пренебречь, т.к. они ложатся на плечи продавца. При должной автоматизации процесса, персонал большой тоже не требуется. Рекламное сопровождение, программное обеспечение и тех. поддержку можно отдать на аутсорсинг. Модель защищена от копирования, на нее уже оформлено авторское право и подана заявка на патент новой торговой модели.
- Спасибо за внимание!