

ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет»
Кафедра «Экономика промышленности и производственный менеджмент»

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Институт автоматки и информационных технологий, 3 курс

ИТОГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Авторы презентации Габбасов Ильдар Ракипович,
Сердюков Дмитрий Сергеевич

Группа № 317

ПРОДУКТ ПРОЕКТА

Описание продукта

- Создание платформы электронной коммерции для бизнеса

Решаемая проблема

- Программное приложение, которое помогает бизнесу создавать интернет-магазины, управлять своими запасами товаров а также принимать и обрабатывать платежи

Ценность продукта

- Благодаря применению данного продукта создание интернет-магазина происходит в короткие сроки

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование, краткое описание функций
<u>Директор проекта</u>	<u>Руководит всем проектом</u>
Разработчик платформы	Разработчик программного обеспечения платформы
Программист	Использование языка программирования

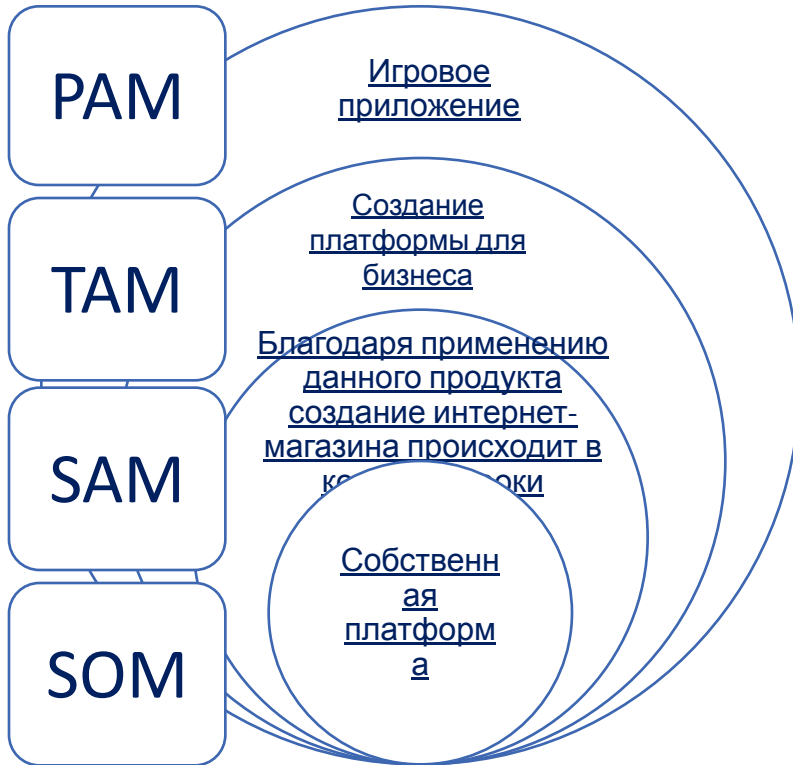
ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

<p>8. Ключевые партнеры</p> <p><u>ООО «Банк Оранжевый» - Денежно-кредитная организация</u></p>	<p>7. Ключевые виды деятельности</p> <p><u>Создание платформы для бизнеса</u></p>	<p>2. Ценностное предложение</p> <p><u>Постоянный контроль основной деятельности.</u></p>	<p>4. Взаимоотношения с клиентами</p> <p><u>Через сайт;</u> <u>Через горячую линию.</u></p>	<p>1. Сегменты потребителей</p> <p><u>Место жительства:</u> <u>Город, пригород;</u> <u>Возраст: от 21 лет;</u> <u>Уровень доходов: от 30 тыс. руб.;</u> <u>Степень нуждаемости в товаре: Необходим;</u> <u>Частота покупок: частая.</u></p>
<p>9. Структура расходов</p> <p><u>Расходы на техническое обслуживание;</u> <u>Расходы на основную деятельность.</u></p>	<p>5. Потоки доходов</p> <p><u>Доходы от популярности платформы;</u> <u>Доходы от заключения партнерских соглашений;</u></p>	<p>3. Каналы распространения</p> <p><u>Канал первого уровня.</u></p>		

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА



ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

АНАЛОГИ

- Платформа для предпринимателей МСП

НОВИЗНА ПРОДУКТА

- Быстрота действия;
- Масштабность действий.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Создание интернет-магазинов в быстрые сроки;
- Высокий функционал.

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

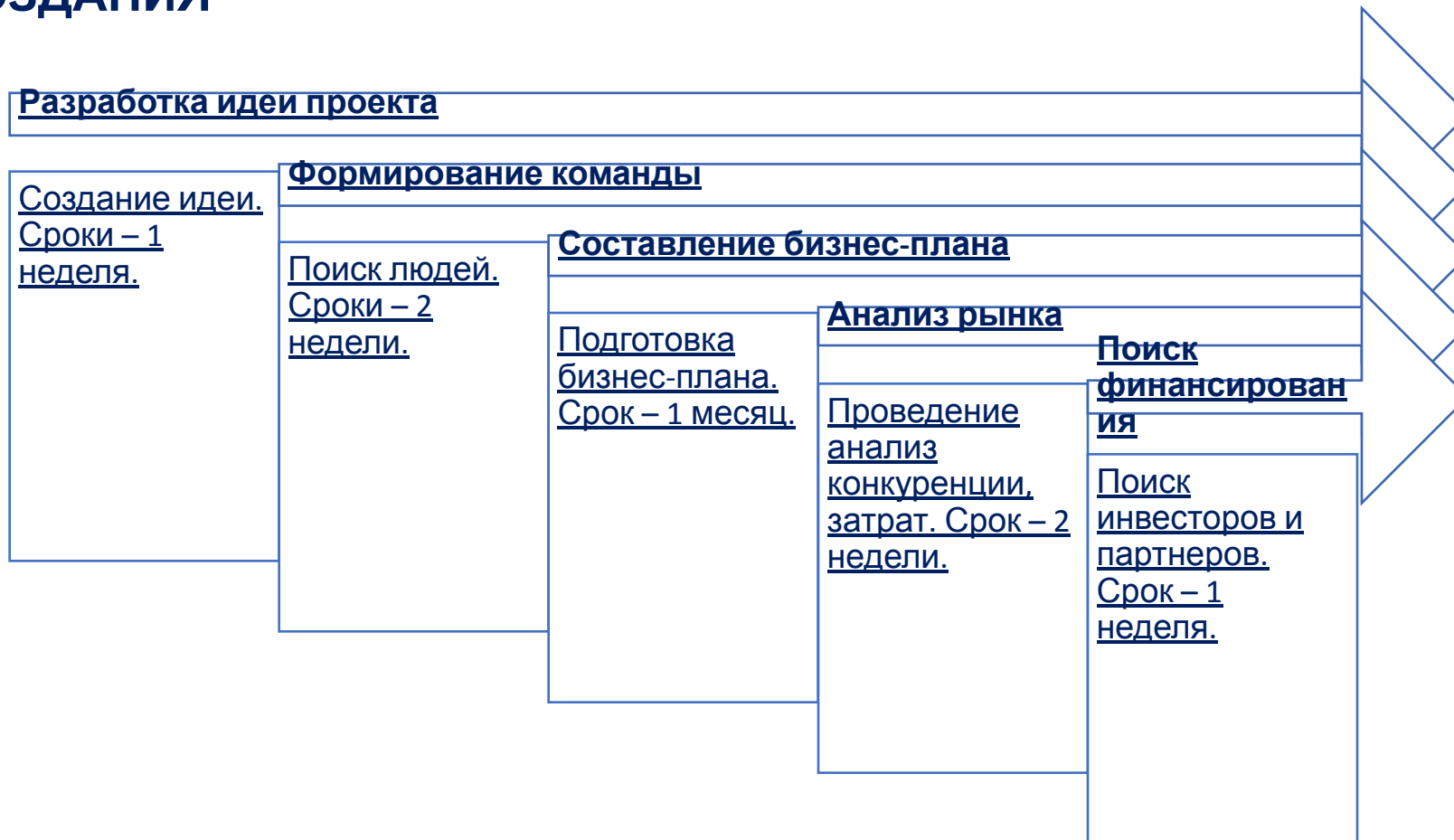
CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК

Мероприятия по продвижению продукта	Стоимость мероприятий, руб.
<u>Продвижение в Одноклассники</u>	<u>200 000</u>
Продвижение в Маил.ру	100 000
Мессенджеры	10 000
Итого	310 000

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

START-UP. ДОРОЖНАЯ КАРТА СОЗДАНИЯ



ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

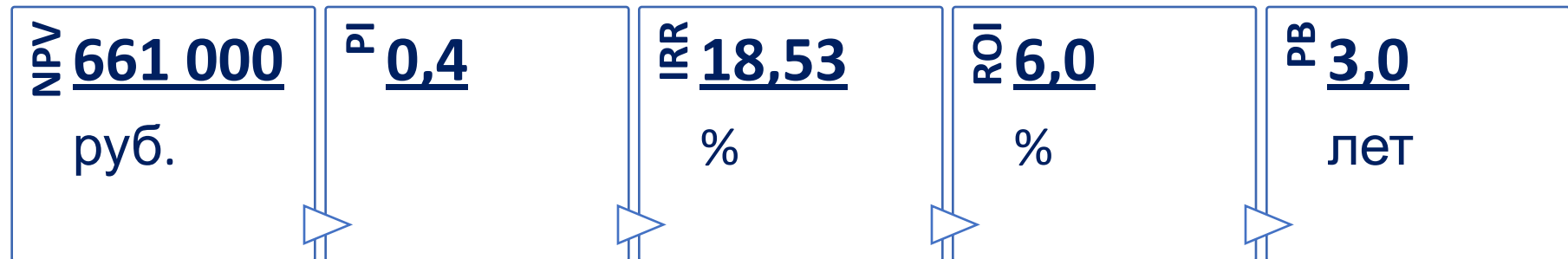
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Источники финансирования	Преимущества с точки зрения проекта	Недостатки с точки зрения проекта	Обоснование выбора источника финансирования
Венчурные фонды	<u>Поддержка проекта</u>	<u>Рискованный способ финансирования</u>	<u>Заинтересованность в успехе из-за материальной выгоды</u>
Средства ВУЗов	<u>Отсутствие необходимости возврата</u>	<u>Трудность получения</u>	<u>Коммерческая направленность</u>
Гранты	<u>Полное владение бизнесом.</u>	<u>Ограниченность средств</u>	<u>Коммерческая направленность</u>

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Денежные потоки проекта	Периоды (годы) реализации проекта			
	0 (2022)	1 (2023)	2 (2024)	3 (2025)
Чистый доход по проекту	<u>18000</u>	<u>12000</u>	<u>6000</u>	<u>6000</u>
Инвестиционные затраты	10000	10000	5000	5000
Чистый денежный поток	300000	200000	100000	100000



Ставка дисконтирования – 6 %

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски, краткое описание

Мероприятия и инструменты по снижению степени влияния рисков

Маркетинговые риски

Разработка стратегии и плана маркетинга

Риски НИОКР

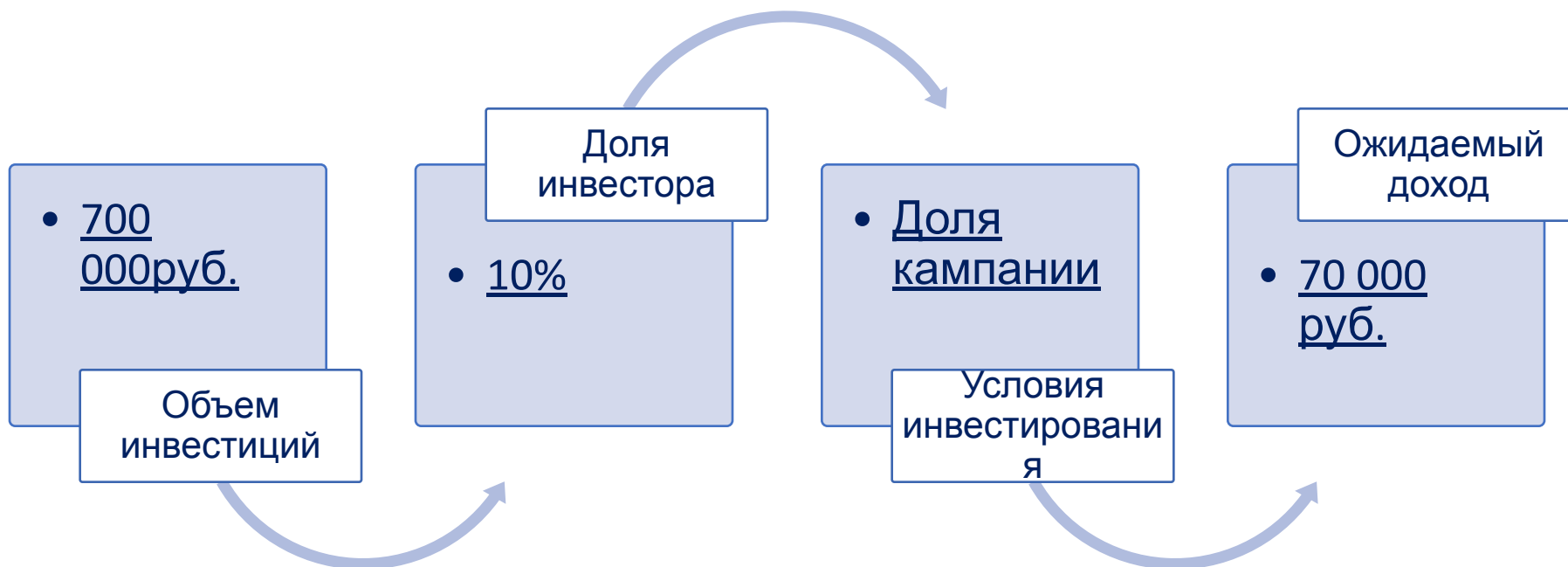
Более глубокое изучение технологической составляющей проекта

Рыночные риски

Выбор конкретной ценовой политики

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ



ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

«Информационные гении»

Габбасов Ильдар

Ракипович

Сердюков Дмитрий

Сергеевич

ТЕЛЕФОН

E-MAIL

СОЦ.СЕТИ

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ