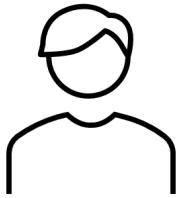
ProPet

сервис для поиска временной семьи вашему питомцу

- ✔ Поможем Вам найти подходящего человека, который присмотрит за питомцем во время вашего отъезда.
- ✔ Вы можете не волноваться за своего любимца, ведь зооняни учтут все ваши пожелания и привычки питомца

Наша команда



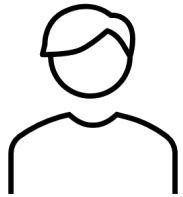
Насибуллин Эрик Ирекович

- Финансист

Составление финансовых моделей, выбор инструментов привлечения финансирования и оценка предполагаемой суммы инвестиций

- Инженер проекта

Разработка общей архитектуры приложений, составление спецификации и проектной документации



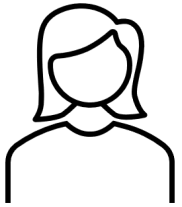
Свидиров Кирилл Андреевич

- Официальный руководитель команды

Планирование проекта, организация задач, контроль сроков выполнения

- Коммутатор

Обсуждение идей и предложений, поступающих от членов команды; организация рабочего пространства для распределения задач



Степанищева Анастасия Андреевна

- Маркетолог

Проведение маркетинговых исследований, составление портретов целевой аудитории, анализ рынка и конкурентов, представление проекта

Бизнес модель

7) Ключевые партнёры

Специалисты и частные лица, предлагающие свои услуги

Банк - партнер (хранение сбережений, опеспечение оплаты и прочее)

Аутсорс бухгалтерия

Рекламные сервисы

5) Ключевые виды деятельности

Постоянная реклама для привлечения новых клиентов и специалистов (как общая, так и таргетированная)

Разработка новых функций и доработка существующих, а также тестирование сервиса в целом

Увеличение мощности серверов параллельно росту клиентов

Функционирование службы поддержки, отвечающей на вопросы пользователей

6) Ключевые ресурсы

Материальные ресурсы: серверы, на которых будет находиться сервис

Интеллектуальные ресурсы: код веб-приложения

Персонал: разработчики для написания и поддержания сервиса, операторы поддержки

Финансы: средства на рекламу

1) Ценностные предложения

Предоставление покупателям различных услуг, связанных с домашними питомцами: выгул, передержка на время отлучки, услуги специалистов (грумеров, дрессировщиков и т.д). Обобщённо это можно назвать платформой для владельцев питомцев.

Предоставление возможности подзаработать людям, [illegible] животными и готовы выделить [illegible] передержки и выгул).

Предоставление специалистам, занимающимся животными и [illegible] интернет-платформу, на которой они могут выложить свои услуги и получить поток клиентов.

Рекламодатели и прочие организации, заинтересованные в распространении собственных товаров и услуг, получают самобытную площадку для размещения рекламы

Клиенты сервиса получают ряд персональных преимуществ, например: активную служба поддержки, бонусную и реферальную системы, индивидуальный подход к каждому, открытость к предложениям

2) Взаимоотношения с клиентами

Привлечение клиентов посредством рекламы (в сообществах ВК, реклама в интернет ресурсах, связанных с домашними животными, и тд)

Удержание клиентов посредством бонусной системы (за каждую заказанную услугу начисляются бонусы, которые потом можно обменять на скидку)

Реферальной системой (пригласи друга и получи подарок), постоянные скидки по праздникам

Наличие персональной поддержки и сообществ в социальных сетях

3) Каналы сбыта

Поставление услуг через собственную интернет-платформу для части B2C-сегмента (покупатели)

Сотрудничество с организациями, занимающимися чем-либо, связанным с животными (ветеринарные клиники, например)

Продажи услуг по размещению услуг специалистов на интернет-платформе для части B2C-сегмента (для частных лиц, грумеров, дрессировщиков)

4) Потребительские сегменты.

Владельцы домашних животных, которым нужны услуги передержки питомца (отпуск, командировка, семейные причины)

Владельцы домашних питомцев, которым нужны услуги специалистов для питомца (ветеринар)

Владельцы домашних животных, которые участвуют в различных конкурсах и нуждаются в специалистах (грумеры)

Рекламодатели и прочие организации, заинтересованные сервисом в качестве интернет-площадки для размещения рекламы

Организации, желающие выставить свои услуги на нашей платформе

Самозанятые и ИП, желающие разместить свои услуги на нашей платформе

8) Структура издержек

Фиксированные издержки: заработные платы сотрудников (**993000** rub / month), аренда офисных помещений (**40000** rub / month) , затраты на рекламу (**4000000** rub/month + лишние суммы + инвестиции)

Невозвратные издержки: расходы на банковские услуги (**10000** rub / month), расходы на неудавшиеся научно-исследовательские работы (а они у нас есть:?), риски (10% от прибыли - стартап таки рискованное мероприятие!)

Переменные издержки: покупка/аренда и обслуживание оборудования (**80000** rub / month, может возрасти при большом трафике), премии сотрудникам (50000 rub / month) , ведение и развитие бонусной и реферальной систем (скидки на постоянные подписки, уменьшение процента безопасной оплаты - **1000000** rub / month, 2% безопасной оплаты и 20% цены подписки), расходы на реализацию и тестирование ценностных предложений (включены в оплату), представительские расходы (сложно спрогнозировать(

9) Потоки поступления доходов

Рекламные доходы - баннерная система (350 рублей за 1000 показов). Если считать поток == SOM, То при наличии одного рекламного места его прибыль за месяц составляет 1679485 rub. Мы можем разместить несколько баннеров на странице поиска (4). Но ещё возможен простой баннеров (пусть 50% времени) - итого **3358971** rub / month

Подписка ситтера (250 рублей / месяц) - (предположим, что на 1000 заказчиков в целом приходится один исполнитель) - **1199632** rub / month

Коммисия за безопасную оплату (5% от суммы). Передержка - в среднем 760 рублей, выгул - 513 рублей, дрессировка - 1265 за занятие (посчитано по конкурентам). Пусть на передержку в целом за месяц обратится лишь 1% клиентов - и из них 40 процентов воспользуются безопасной оплатой - итого **729376** rub/month. Выгулы - более частая услуга, и может быть повторной. Поэтому возьмём 3%. Итого - **1846234** rub/month. Дрессировка - редкая и дорогая услуга, так что предскажем 0,2% обращений. Но здесь можно определить повышенную требовательность к результату и больший спрос на безопасную оплату. Получаем **455260** rub / month

1. Ценностные предложения

- Предоставление покупателям различных услуг, связанных с домашними питомцами: выгул, передержка на время отлучки, услуги специалистов (грумеров, дрессировщиков и т.д). Обобщенно это можно назвать платформой для владельцев питомцев.
- Предоставление возможности подзаработать людям, которые любят заниматься животными и готовы выделить свое время на это (передержки и выгул).
- Люди, профессионально занимающиеся животными и услугами для животных, получают интернет-платформу, на которой они могут выложить свои услуги и получить поток клиентов.
- Рекламодатели и прочие организации, заинтересованные в распространении собственных товаров и услуг, получают самобытную площадку для размещения рекламы
- Клиенты сервиса получают ряд персональных преимуществ, например: активную служба поддержки, бонусную и реферальную системы, индивидуальный подход к каждому, открытость к предложениям

2. Взаимоотношения с клиентами

- Привлечение клиентов посредством рекламы (в сообществах ВК, реклама в интернет ресурсах, связанных с домашними животными, и тд)
- Удержание клиентов посредством бонусной системы (за каждую заказанную услугу начисляются бонусы, которые потом можно обменять на скидку)
- Реферальной системой (пригласи друга и получи подарок), постоянные скидки по праздникам
- Наличие персональной поддержки и сообществ в социальных сетях

3. Каналы сбыта

- Предоставление услуг через собственную интернет-платформу для части B2C-сегмента (покупатели)

- Сотрудничество с организациями, непосредственно связанными с животными (ветеринарные клиники, салоны красоты для животных и д.р)

- Продажи услуг по размещению услуг специалистов на интернет-платформе для части B2C-сегмента (для частных лиц, грумеров, дрессировщиков)

4. Потребительские сегменты

- Владельцы домашних животных, которым нужны услуги передержки питомца (отпуск, командировка, семейные причины)
- Владельцы домашних питомцев, которым нужны услуги специалистов для питомца (ветеринар)

- Владельцы домашних животных, которые участвуют в различных конкурсах и нуждаются в специалистах (грумеры)

- Рекламодатели и прочие организации, заинтересованные сервисом в качестве интернет-площадки для размещения рекламы

- Организации, желающие выставить свои услуги на нашей платформе

- Самозанятые и ИП, желающие разместить свои услуги на нашей платформе

5. Ключевые виды деятельности

Основной вид деятельности :
Разработка компьютерного программного обеспечения (ОКВЭД 62.01)

- Постоянная реклама для привлечения новых клиентов и специалистов (как общая, так и таргетированная) (ОКВЭД 74.40 - Рекламная деятельность)
- Увеличение мощности серверов параллельно росту клиентов (ОКВЭД 62.03 - Деятельность по управлению компьютерным оборудованием)
- Функционирование службы поддержки, отвечающей на вопросы пользователей (ОКВЭД 63.99.1 Деятельность по оказанию консультационных и информационных услуг)

6. Ключевые ресурсы

- Материальные ресурсы: серверы, на которых будет находиться сервис
- Интеллектуальные ресурсы: код веб-приложения
- Персонал: разработчики для написания и поддержания сервиса, операторы поддержки
- Финансы: средства на рекламу

7. Ключевые партнеры

- Специалисты и частные лица, предлагающие свои услуги
- Банк - партнер (хранение сбережений, обеспечение оплаты и прочее)
- Аутсорс бухгалтерия
- Рекламные сервисы

8. Структура издержек

- **Фиксированные издержки**:
  заработные платы сотрудников (993000 rub / month)
  аренда офисных помещений (40000 rub / month)
  затраты на рекламу (4000000 rub/month + лишние суммы + инвестиции)

- **Переменные издержки:**
  покупка/аренда и обслуживание оборудования (80000 rub / month, может возрасти при большом трафике),
  премии сотрудникам (50000 rub / month) ,
  ведение и развитие бонусной и реферальной систем (скидки на постоянные подписки, уменьшение процента безопасной оплаты - 1000000 rub / month, 2% безопасной оплаты и 20% цены подписки),
  расходы на реализацию и тестирование ценностных предложений (включены в оплату), представительские расходы

- **Невозвратные издержки:**
  расходы на банковские услуги (10000 rub / month),
  риски (10% от прибыли - стартап рискованная форма бизнеса)

9. Потоки поступления доходов

Оценим показатели для нашего рынка

PAM (Potential Available Market) - умножаем население России на процент людей в России, у которых есть питомец. Учтём, что в среднем в семье по 2.5 человека. На 2020 год население составляло 144.1м человек == 57640000 семей. Из них 56% (32278400) имеют питомцев, с которыми нужно гулять / присматривать, и 74% имеют питомцев в целом (**42653600**).

TAM (Total Available Market) - в реальности далеко не всем людям нужны сиделки / люди, которые выгуляют питомца. По нашим исследованиям, 60% людей не против выгула питомцев, 43.75% не всегда имеют время на уход за питомцем и 78.75% хотят, чтобы их питомца научили командам. Таким образом, мы получаем, что примерно 60% людей реально имеют потребность в услугах нашего сайта (среди тех, у кого есть питомцы). Получаем **25592160 питомце-семей**)

SAM (Serviable Available Market) - даже если у людей есть такая потребность, мы не всех сможем обслужить - возможно, люди передают питомцев знакомым / родственникам, либо же справляются своими силами (правда, в ущерб питомцу). Сложно оценить количество таких людей. Оттолкнёмся от нашего вопроса в анкете "Готовы ли вы оставить питомца профессионалу". Из него мы получаем, что реально к нам могут обратиться лишь 25% владельцев (**6398040**)

SOM (Serviable Obtainable Market) - скорее всего, наш сервис не будет актуален в сёлах, деревнях, посёлках городского типа и малых городах. Всего в России 75% населения живут именно в городах (**4798530 питомце-семей**)

9. Потоки поступления доходов

➔ **Рекламные доходы**

Баннерная система (350 рублей за 1000 показов). Если считать поток == SOM (4798530), То при наличии одного рекламного места его прибыль за месяц составляет 1679485 rub. Мы можем разместить несколько баннеров на странице поиска (4). Но ещё возможен простой баннеров (пусть 50% времени) - итого **3.358.971 rub / month**

➔ **Подписка ситтера**

Подписка ситтера (250 рублей / месяц). Предположим, что на 1000 заказчиков в целом приходится один исполнитель - **1.199.632 rub / month**

➔ **Комиссия**

Комиссия за безопасную оплату (5% от суммы). Передержка - в среднем 760 рублей, выгул - 513 рублей, дрессировка - 1265 за занятие (расчет по конкурентам).

Пусть на передержку в целом за месяц обратится лишь 1% клиентов - и из них 40 процентов воспользуются безопасной оплатой - итого **729.376 rub/month.**

Выгулы - более частая услуга, и может быть повторной. Поэтому возьмём 3%. Итого - **1.846.234 rub/month.**

Дрессировка - редкая и дорогая услуга, так что предскажем 0,2% обращений. Но здесь можно определить повышенную требовательность к результату и больший спрос на безопасную оплату. Получаем **455.260 rub / month**

ГУЛЬДОГ

MISTER DOG
ГОСТИНИЦА ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

Зоогостиница Казань

Алекс: Зоогости
Казань
РАБОТАЕМ В КАРАН
приглашает Вас и ва
временное содержан
любимцу новых хозя

Усатый Нянь
PET HOTEL & SPA

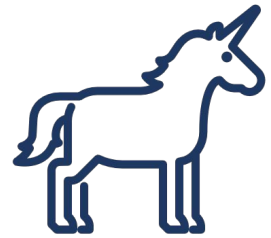
МУРЧАЛКИН

Анализ конкурентов

Территория

Гульдог	Мурчалкин	Зоогостиница котопес	Гостиница для животных "Усатый нянь"	Гостиница для животных MISTER DOG	PROPET
Казань * / Москва / Санкт-Петербург* *- подобрать не удалось	Москва/ Санкт-Петербург	Казань	Казань	Казань	В любом городе России

Клиентура (животные)



Гульдог	Мурчалкин	Зоогостиница котопес	Гостиница для животных "Усатый нянь"	Гостиница для животных MISTER DOG	PROPET
Собаки	Кошки (Другие питомцы рассматриваются индивидуально)	Кошки (возможность найти хозяев для других животных)	Кошки и собаки декоративных пород	Кошки и собаки	Все виды домашних животных

Ассортимент услуг

Гульдог	Мурчалкин	Зоогостиница котопес	Гостиница для животных "Усатый нянь"	Гостиница для животных MISTER DOG	PROPET
Выгул Заберут собаку из дома, выгуляют ее, приведут обратно, помоют лапы и накормят **Передержка** Догситтер приезжает, знакомится с питомцем. После согласования животное доставляют к догситтеру(либо хозяева, либо доп.услуга догситтера), питомцу обеспечивают полноценный уход **Няня** Догситтер приедет к вам домой, познакомится с питомцем. После согласования условий, в назначенный час догситтер приедет к вам домой, покормит питомца, погуляет и поиграет с ним. *Отличие няни от передержки - территория. Няня - на вашей территории, догситтер - на территории догситтера. **Выгул с элементами дрессуры** Как обычный выгул, только с дополнительной отработкой команд, работой над поведением животных по определенному плану **Обучение дрессуре** Вы гуляете со своим питомцем в компании с кинологом, вас обучают взаимодействию с животным **Онлайн курсы по уходу, выгулу и дрессировке животных** **Поход к груммеру или ветеринару с вашим питомцем**	**Передержка** Комплексный уход за котом 24 часа в сутки. Кормление по расписанию, игры, ежедневный отчет. **Няня** Визит к вам для присмотра за питомцем. Покормим, поиграем, уберемся в лотке **Консультация зоопсихолога**	**Домашняя передержка** Питомцу обеспечат крышу над головой, теплое место, еду и воду, чистый лоток. При необходимости - искупают питомца с использованием специальных средств - вычешут - окажут медицинский уход без выгула. Для кота: свобода передвижений по квартире, "кошачий телевизор"(клетка с птичками и грызунами, аквариум), свежая трава **"Отдать в добрые руки"** Можно передать животного, ему найдут дом и хозяина	**Размещение питомца в апартаментах** 1) 24-часовой контроль 2) Номер отделанный плиткой с дверьми из закаленного стекла(собаки)/номер из закалённого стекла с 3 уровнями полок(кошки) 3) Каждые апартаменты имеют собственную систему вентиляции 4) Ежедневная уборка собак) рекомендациями владельца (подогретым или холодным) 7) Фильтрованная вода 8) Успокаивающая музыка по системе RelaxoDog/RelaxoCat 9) Доступ к телевизору/ игрушки в номере Люкс **Трансфер** **Видеонаблюдение** **Игра с питомцем** **Выгул собак** **Грумминг** **Дрессировка собак**	**Размещение собак:** 32 уличных вольера, 8 комнатных и 2 VIP комнаты. - В каждом **уличном вольере** имеется теплое помещение с будкой и терасса под крышей с деревянным полом. К каждому вольеру примыкает дополнительная территория для выгула, что позволяет питомцу свободно перемещаться по вольеру. - **Комнатные вольеры** (1,2 м.*1,5м.) – деревянные настилы и кафельная плитка. Выгул производится 2-3 раза в день по желанию клиента. **Размещение кошек:** Кошки в гостинице для животных размещаются в клетках 70*90*120, оборудованные лежанкой, туалетом, когтеточкой. **Дрессировка (курс 1.5 месяца)**	**Взаимодействие с вашим животным (передержка, выгул и т. д)** Условия, которые вы выдвигаете сами. Индивидуальны для каждого животного.

Ценовая политика

Гульдог	Мурчалкин	Зоогостиница котопес	Гостиница для животных "Усатый нянь"	Гостиница для животных MISTER DOG	PROPET
Выгул от 645р. Длительность 1 час **Передержка*** от 890руб/сутки **Няня*** от 650руб/час, со 2го часа - 220р. Возможно на сутки от 1950руб/сут **Выгул с элементами дрессуры** от 1200р за выгул **Обучение дрессуре** от 1500р за занятие * знакомство оплачивается отдельно - 190р	**Передержка*** 790руб/сут **Няня*** от 645р/час * - знакомство с котом/кошкой оплачивается отдельно 190р **Консультация зоопсихолога** - индивидуально	**Передержка** индивидуально	**Апартаменты(собаки / кошки):** эконом (за 24ч) : - / 250р стандарт (за 24ч) : 700р / 550р люкс(за 24ч) : 900р / - все включено стандарт(за сутки, при размещении не выгул/когтеточка, игрушки, лежанки, корм) все включено люкс: 1290р / - **Выгул 1/2раза** : 200р / 400р **Игра с питомцем**(30 мин на территории отеля) : 150 р **Трансфер** (в одну сторону/ туда и обратно) : 300р / 500р **Видеонаблюдение :** 100р **Дрессировка:** от 500р	**Размещение (за сутки без питания / с питанием)** **Собаки:** 550р / 610р -700р в зависимости от породы **Кошки в клетке:** 250р / 300р/ **Комнатный вольер (кошка)** 450 р / 500 р **Грызуны (хомячки, кролики, ллы и др.)** со своими длежностями 250 р **Vip вольер (комната квартирного типа)** 750 р **Комнатный вольер для небольшой собаки** 550 р **Дрессировка :** 35 000 р (1,5 месяца) **Обогреватель** в холодное время 250 р/сутки **Бронирование** 500 р	**Вы сами определяете стоимость содержания вашего питомца, договарваясь с ситтером**

Способы продвижения

Гульдог	Мурчалкин	Зоогостиница котопес	Гостиница для животных "Усатый нянь"	Гостиница для животных MISTER DOG	PROPET
Соц сети: - Группа ВКонтакте - Instagram, Facebook - ныне недоступны - Ютуб канал (ролики о дрессировке животных, ролики-отзывы, видео презентация сервиса	**Соц сети:** - Группа ВК - Instagram, Facebook - ныне недоступны - Блог на сайте - статьи о кошках, об уходе за ними и интересные факты	Объявление на uslugio.com	**Соц сети:** - Instagram, Facebook - ныне недоступны - Группа ВКонтакте	Только сайт	1) группа ВКонтакте 2) реклама на сайтах о животных 3) своя интернет платформа, включающая несколько сервисов 4) таргетированная реклама в соц сетях

Уникально

Гульдог	Мурчалкин	Зоогостиница котопес
Для ситтеров/ выгульщиков это работа Каждый кандидат проходит 3 этапа отбора: 1) отдел персонала проводит собеседование и тестирование на личностные качества; 2) далее служба безопасности проверяет кандидата на отсутствие судимости; 3) кинолог, согласно корпоративной методике, обучает и принимает экзамены. К работе допускаются только кандидаты, успешно прошедшие все этапы! Безопасность: 1) подписание Акт передачи ключей 2) возмещение ущерба при несчастном случае по вине выгульщика 3) аптечка, экипировка выгульщика, страхующий ошейник и 2 поводка - на каждый выгул	В индивидуальном порядке рассматривают передержку/зоонянь для других животных Прежде, чем брать кошку на передержку, каждый котситтер в обязательном порядке проходит комплексное обучение. В него входят основы ухода за животным, ветеринарные курсы и основы зоопсихологии. Далее проходит обязательный экзамен, и только после этого котситтер допускается к передержке. Безопасность: 1) Ветеринарная поддержка 2) Страхование от несчастных случаев 3) Всегда на связи 4) Заключение договора	Принимают животных только после осмотра ветеринара Есть возможность пристроить своего животного(у вас появилась аллергия, другое домашнее животное не поладило с этим) Есть возможность пристроить "бездомыша", необходим только осмотр ветеринара

Уникально

Гостиница для животных "Усатый нянь"	Гостиница для животных MISTER DOG	PROPET
Скидки для размещения двух животных Индивидуальные условия для заводчиков и питомников Бронирование номера по телефону или по форме обратной связи В период отсутствия отпусков депозит 20% , но не менее чем за сутки В период отпусков депозит - за все время проживания Документы на питомца, а также документы по вакцинации питомца предоставить не менее чем за 1 сутки Отмена брони: 1) во время отпусков не менее, чем за 5 дней до заезда 2) в обычное время не менее, чем за 3 дня до заезда	С владельцем животного заключается договор о содержании животного. Распорядок и питание для каждого постояльца оговаривается индивидуально и указывается в договоре. Для оформления животного в гостиницу и на дрессировку при себе необходимо иметь ветеринарный паспорт с отметкой о сделанных прививках (не позднее, чем за 2 недели). Льготное размещение: 2-х животных в одном вольере - 50 % скидка на 2-го животного; 2-х животных одного хозяина в разных вольерах - 10 % скидка. Питомник американской Акиты, можно приобрести животного этой породы	1) никаких клеток и вольеров. Животные находятся в домашних условиях, в любящей семье 2) соблюдение всх привычек вашего питомца 3) возможность найти груммера, портного, дрессировщика, ветеринара по необходимым вам критериям 4) возможность пристроить домашнее животное в хорошие руки 5) сервис, где вы можете продать/передать б/у товары для животных 6) реферальная система и система скидок 7) Все условия индивидуальные, подбираются вами и для вас 8) возможность не только отдать, но и взять животное на время

Целевая аудитория

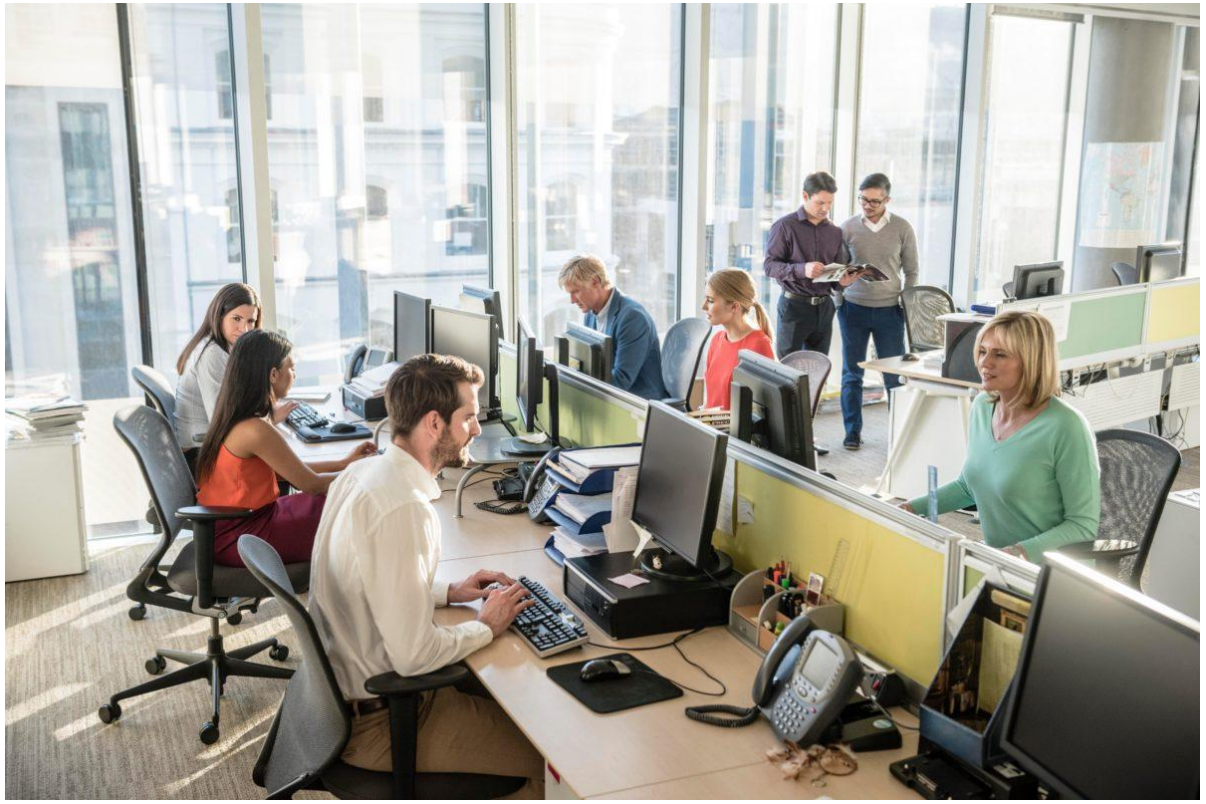
Работающие люди (командировка/отпуск)
Взрослые люди, возраст примерно 20-45 лет, имеют как минимум одно животное, которое хотят оставить у сиделки
Необходимость в нашем сервисе может появиться в любое время, когда не с кем оставить домашнего питомца на длительный период - например командировка по работе или отпуск. Так же нашим сервисом будут пользоваться люди, которые хотят наилучшего для своего питомца. Оставить своего любимца с действительно заботливой сиделкой внимательной к животным, которая будет качественно и с любовью выполнять свои обязанности - вовремя кормить и давать ровно столько еды, сколько нужно, выгуливать животное по расписанию и т.д.
По данным социологов ВЦИОМа - домашние животные имеются у 60% россиян, и все они могут иметь потребность в нашем сервисе
В условия пандемии и самоизоляции все больше людей заводят домашних питомцев, а значит потребительский сегмент только растет

Офисные сотрудники

Взрослые люди, возраст примерно 20-45 лет, имеют как минимум одно животное, за которым нужен уход в определенное время

Надобность в нашем сервисе для такого целевого сегмента может появиться когда нужно присмотреть за домашним животным в короткий промежуток времени - например выгулять собаку, когда хозяин на работе или по каким-либо другим причинам сам не может этого сделать.

По данным сервиса Работа.ру, проводившего опрос о формате работы,
в офлайн-формате трудятся 83% опрошенных, а это немалый процент, значит услуга по очень короткому по времени уходу может быть довольно популярной



Люди со свободным временем
Школьники 14-18 лет, взрослые люди без постоянной работы, пенсионеры
Любящие животных люди, имеющие свободное время, готовые временно приютить питомца. Они должны сочетать в себе разные качества такие как ответственность, доброту, заботливость и способность к индивидуальному подходу.
Аналогично с первым целевым сегментом - домашние животные имеются у большинства россиян и все они могут иметь потребность в нашем сервисе
Хоть и пандемия с самоизоляцией, но надобности в командировках и желание провести отпуск не дома не уменьшаются, а значит и спрос на услуги сиделок не должны уменьшатся

Продвижение (Promotion)

В качестве рекламы мы рассматриваем продвижение нашего продукта через различные сообщества ВК и различные интернет ресурсы, имеющие отношение к домашним живот

Главной целью пиара мы ставим отношение к нашему как к удобному продукту, который рассматривается как качественное решение большинства проблем, связа домашними животными

Необходимость нашего продукта обуславливается на животным и необходимостью временной смены м пребывания. Путём достижения этих целей мы сш постоянное совершенствование сервиса и поддержива с клиентами.

В качестве стимулирующих программ мы можем в систему реферальных ссылок (с бонусом для владелы и системой накопления баллов за постоянное польз (которые могут быть обменяны на скидку в предела начальных этапах развития система она может быть н ниже наценок других сервисов (для привлечения кл После чего будет рассмотрен вариант на паритетный завлекаем его рекламой.

Цена (Price)

Конечная цена для пользователя по услуге присмо животным будет составлять цену, поставленную зоо фиксированная наценка сервиса. Размер этой на соответствует максимально возможной скидке наше

Мы не можем задавать ценовой вектор, т.к. не только на конечную цену. Но если говорить про наценку Для оказания услуги клиент должен сам к нам прийти

В качестве издержек мы несём затраты на аренду сер которых будет размещена наша система, а также на поддержку текущего и разработку нового функционала.

На товары онлайн-магазина будет наценка-прибыль, покрывающая наши расходы (как фиксированные - развитие и поддержание системы, так и переменные - цена товара, его доставка до складов, налоги и т.д.)

На продаваемые б/у товары также сервис будет накладывать наценку

Продукт (Product)

Основной продукт нашей системы - услуга посредника между людьми, которым нужно временно отдать питомца, и людьми, которые готовы его принять за денежное вознаграждение

ляется востребованной - по данным ВЦИОМа, у 68% есть домашнее животное. В случае отъезда питомца м-то оставить, и не всегда есть удобный и свободный человек рядом.

гельно мы можем предоставлять услуги по продаже для животных, централизация услуг для животных овщики, ветеринары), сервис продажи/передачи б/у товаров

вис будет являться посредником между владельцем м человеком, поставляющим непосредственную услугу

тствия услуги потребности наш сервис имеет систему в (по городам, рейтингу, возрасту, видам животных, това принять другая сторона) - чтобы клиенты удобно йти подходящий временный дом для своего питомца

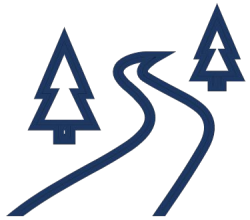
ве удобной функции мы планируем предоставлять ность заполнить договор безопасной передачи го прямо на нашем сайте (необходимо при передаче животного)

Каналы дистрибутива (Place)

аши посреднические услуги мы будем самостоятельно (прямой канал сбыта)

Наша система будет существовать в единственном экземпляре на просторах интернета (различные сопутствующие сервисы могут располагаться на других серверах, но всё это будет выступать как единая система)

Барьеры



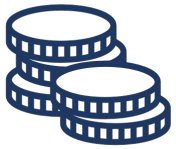
Внутренние барьеры

Неплатежеспособность(финансовый барьер)	Сервис позволяет найти ситтера по приемлемой для клиента цене Есть возможность договориться о цене непосредственно с ситтером
Барьер несоответствия воспринимаемых выгод и цены товара	Клиент вправе сам выбирать необходимые ему услуги (покормить питомца, гулять с ним, отвести к грумеру и т.д.) Ситтер в свою очередь вправе устанавливать цены на свои услуги
Невозможность приобретения товара, связанная с физическими характеристиками потребителя, состоянием здоровья	**1) Ограничения клиентов (маломобильность)** Возможность прописать дополнительные условия (забрать питомца из дома) **2) Ограничения питомцев (болезни, потологии, аллергии)** - Возможность найти ситтера с опытом взаимодействия с такими животными - Возможность дополнительной услуги (поход к ветеринару, ограничение по пребывании на улице, ограничении в корме, отсутствие других домашних животных и т.д.) **3) Ограничения ситтеров (аллергия, малоподвижность, рост-вес и др.)** - Возможность ухаживать за выбранным видом питомцев - Возможность договориться напрямую с хозяином питомца
Дефицит времени	Ситтер может сам забрать / привезти животного
Ощущение высоких рисков	1) Заключается договор, в котором обе стороны могут прописать волнующие вопросы 2) Оплата производится по договоренности обеих сторон 3) Возможность связываться с питомцем во время передержки
Психологические ограничения - собственная негативная оценка потребности(несоответствие личной системе ценностей), комплексы, социальные или индивидуальные стереотипы, чувство страха, лени, вины	1) Клиенты вправе сами выбирать условия для проживания своих питомцев, чтобы животные чувствовали себя как дома 2) Можно связаться с питомцем через ситтера и не переживать за его состояние 3) Можно ознакомиться с отзывами на ситтеров на нашем сервисе 4) Прогулки животных с ситтерами - это новые друзья вашим питомцам, а не смотрители приюта

Внешние барьеры

Накладываемые семьей	Возможность удовлетворить условия всех членов семьи и подобрать идеального ситтера
Накладываемые ближайшим социальным окружением, соц группой	Любые ограничения, накладываемые социальной группой можно согласовать с ситтером. Например, собаки-спортсмены, выставочные собаки/кошки и т.п. имеют свои ограничения - особый уход, особое питание, особая дрессировка/выгул. Все эти моменты можно согласовать с ситтером и даже найти профессионала в этом деле.
Накладываемые самим производителем	сервис не предполагает деления людей(по полу, возрасту, вероисповеданию и другим признакам), им смогут воспользоваться абсолютно все(кроме детей до 14лет - они могут с согласия родителей). Единственное необходимое условие - наличие интернета
Накладываемые социумом	
накладываемые географическим положением	Сервис не предполагает привязки к определенному региону/городу. Зарегистрироваться может каждый. На первом этапе будут активно привлекаться жители крупных городов для регистрации в сервисе В дальнейшем сервис будет актуальным и для маленьких городов
накладываемые отсутствием товара/услуги	1) В случае отсутствия ситтеров, можно разместить заявку на нашем сервисе с необходимыми для вас условиями 2) В случае заблаговременного размещения такой заявки, есть возможность по способствованию поиска ситтера(реклама сайта, реклама услуги, реклама заявки)

Дорожная карта



Инструменты привлечения финансирования

1 этап

Инвестиционные средства до разработки MVP (на разработку MVP) - личные финансы. Классический путь развития стартапа, когда нет уже готового продукта, финансы которого готовы питать разработку нового.

2 этап

После разработки MVP - гранты и средства ВУЗов.

- «Студенческий стартап» (https://fasie.ru/studstartup/). Любые начинающие стартапы имеют право на участие в конкурсе. Также различные конкурсы, в которых могут принять участие студенты, кем мы и являемся.
- средства ВУЗа - обучаемся в университете и здесь же начали разработку проекта. Использование некоторых льгот (например, на аренду помещений) может серьезно сэкономить средства.
- Включение в инвестиционный процесс бизнес ангелов. В плане реализации проект является веб-сервисом. Нет запутанной и сложной идеи, что может отпугнуть бизнес-ангелов.
- краудфандинг - домашние питомцы есть у большинства людей, и, возможно, мы сможем заинтересовать людей, которые испытывают проблемы с временным устройством питомцев.

* заявка в бизнес-инкубатор. Казанский IT-парк. Среди преимуществ - помощь в привлечении инвестиций, выделение виртуальных серверов и бухгалтерское и юридическое сопровождения https://itpark.tech/?city=kazan

3 этап

Венчурное инвестирование.
Проект можно расширять на различные города + есть различные идеи расширения функционала (товары для питомцев, сервис по аренде животных и т.д). Наличие потенциала расширение создаёт необходимость в крупном финансировании проекта.

Анкетирование

Мы предложили людям разных социальных групп ответить на 15 вопросов

Анкета часть 1

1. Есть ли у вас домашние животные?
Нет / Да, 1 / Да, 2 и более

Если вы ответили "нет" на 1 вопрос, то дайте ответы на следующие вопросы, опираясь на свой прежний опыт или же на свои представления о владении домашним животным

2. Как часто вы берёте домашнее животное с собой в путешествия?
Всегда / Часто / Иногда / Редко / Никогда

3. Пользуетесь ли вы услугами гостиниц для домашних животных в целях их передержки?
Да / Нет

4. Считаете ли вы комфортными для животных условия, предоставляемые такими гостиницами?
Да / Скорее, да / Скорее, нет / Нет

5. Оставили бы вы малознакомому человеку своё домашнее животное и почему?

6. Оставили бы вы своё домашнее животное профессионалу?
Да / Всё равно нет

7. Испытываете ли вы проблемы при поиске сиделки/гостиницы для вашего домашнего животного на время вашего отпуска/командировки?
Да, трудно найти подходящий вариант / Нет, всегда легко нахожу того, кому можно доверить питомца

8. Имеете ли вы неудачный опыт доверия вашего домашнего животного другому человеку? Если да, то опишите ситуацию

Анкета часть 2

9. Хотели бы вы, чтобы с вашим питомцем кто-нибудь гулял?

Да, возможно, на постоянной основе / Да, иногда / Нет

10. Сталкиваетесь ли вы с нехваткой времени для того, чтобы отвезти домашнее животное к ветеринару, грумеру и т.д.?

Да / Нет

11. Хотели бы вы, чтобы профессионал обучил вашего питомца специальным командам?

Да / Скорее, да / Скорее, нет / Нет

12. Что для вас является самым важным при подборе сиделки/гостиницы для домашнего животного на время вашего отпуска/командировки?

13. Согласились бы присмотреть за чужим домашним животным?

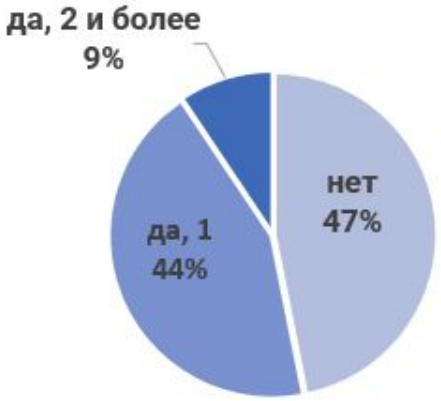
Да / Да, на непродолжительное время / Нет

14. Если бы была возможность прогуляться с чужим домашним животным, вы бы воспользовались ею?

Да / Не знаю / Нет

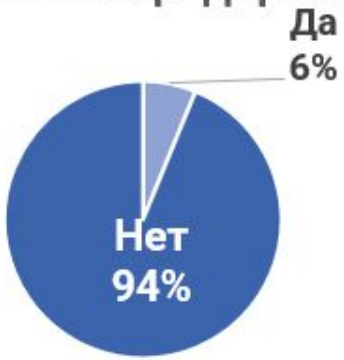
15. Какие суммы вы готовы платить за описанные в опросе услуги?

1. Есть ли у вас домашние животные

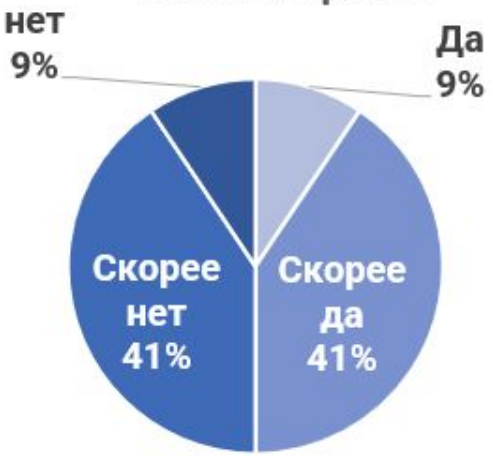


2. Как часто вы берёте домашнее животное с собой в путешествия?

3. Пользуетесь ли вы услугами гостиниц для домашних животных в целях их передержки?

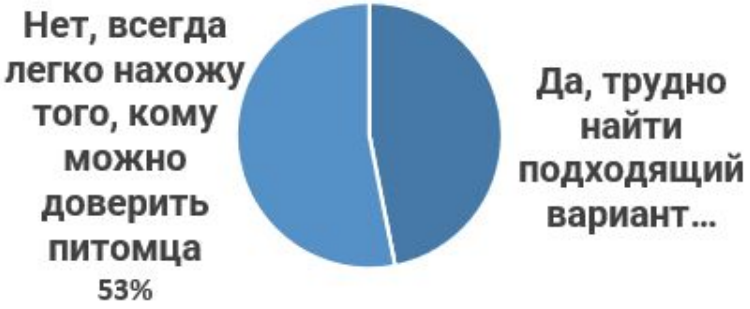


4. Считаете ли вы комфортными для животных условия, предоставляемые такими гостиницами?

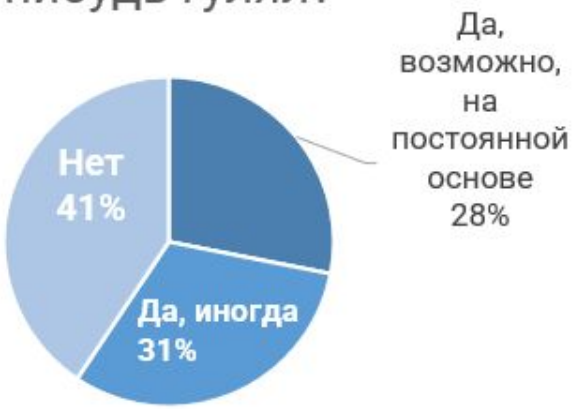


6. Оставили бы вы своё домашнее животное профессионалу?

7. Испытываете ли вы проблемы при поиске сиделки/гостиницы для вашего домашнего животного на время вашего отпуска/командировки?



9. Хотели бы вы, чтобы с вашим питомцем кто-нибудь гулял?



10. Сталкиваетесь ли вы с нехваткой времени для того, чтобы отвезти домашнее животное к ветеринару, грумеру и т.д.?

11. Хотели бы вы, чтобы профессионал обучил вашего питомца специальным командам?

13. Согласились бы присмотреть за чужим домашним животным?

14. Если бы была возможность прогуляться с чужим домашним животным, вы бы воспользовались ею?

5. Оставили бы вы малознакомому человеку своё домашнее животное и почему?

- Нет. Нет доверия к человеку, неизвестно как он будет обращаться с животными
- Наверное нет - не уверен, что человек действительно ответственно отнесётся к любимцу.
- Нет. Считаю необходимым оставлять домашнее животное доверенному лицу.
- Нет, трудно доверять незнакомым людям, особенно, если нет отзывов или информации о квалификации человека
- Нет, возможно, не будет должного присмотра и ухода
- Никогда, потому что боюсь за состояние животного
- Нет, потому что я переживаю за моральное состояние своего питомца
- Не оставил бы, он бы его съел
- Нет, потому что люди плохие
- свое животное никому не доверю! только мне можно его обнимать и гладить! это как со второй половинкой - также присутствует ревность.
- Нет, наверное только знакомым/профессионалам
- Если это не профессионал, то нет. Я должна быть уверена, что моя собачка в надежных руках и о ней позаботятся
- Малознакомому нет, только с хорошими рекомендациями если человек специализируется в этой области
- Да, если я увижу в этом человеке профессионала
- По обстоятельствам

8. Имеете ли вы неудачный опыт доверия вашего домашнего животного другому человеку? Если да, то опишите ситуацию

- Нет опыта
- Не имею опыта
- Не имею такого опыта
- Нет
- Да. Оставлял собаку знакомому по даче. После возвращения было видно, что за ней не оказывался должный уход, было грустно
- Да, человек оставил открытой клетку и окно на улицу, попугай улетел
- Однажды мы отдали хомячка Лизу знакомым и уехали на море на две недели, а когда приехали, через пару дней ее не стало
- Можно насчёт аквариумных рыбок? Если да, то соседи высыпали в аквариум много корма, а надо было 1 раз в день и каждой по 1-2 корма, так вот, к возвращению, одна рыбка погибла от переедания 😒 (аквариум был полон кормами)

12. Что для вас является самым важным при подборе сиделки/гостиницы для домашнего животного на время вашего отпуска/командировки?

- Ответственность и доброта сиделки, комфортные условия передержки
- Отношение к питомцу, чистота
- Любовь к животным - так больше уверенности, что с питомцем всё будет хорошо
- Любовь заниматься животными - так спокойнее за своего питомца.
- Хорошие отзывы и рекомендации
- Доверие к человеку.
- Понимание физиологии и потребностей питомца
- Уверенность в том, что всё будет исполнено в лучшем виде
- Личные качества и наличие своих питомцев
- Чтобы человек был ответственным
- Комфорт для животного
- Подбор правильного питания, уход за животным, постоянный выгул, игры
- Доброта, доверие, репутация
- Цена, качество услуг
- Моя степень доверия к этому человеку/гостинице
- Комфорт питомца, забота и доброта
- самое важное это доброта и проявление любви к животным. Такой человек вряд ли сделает что-то плохое питомцу

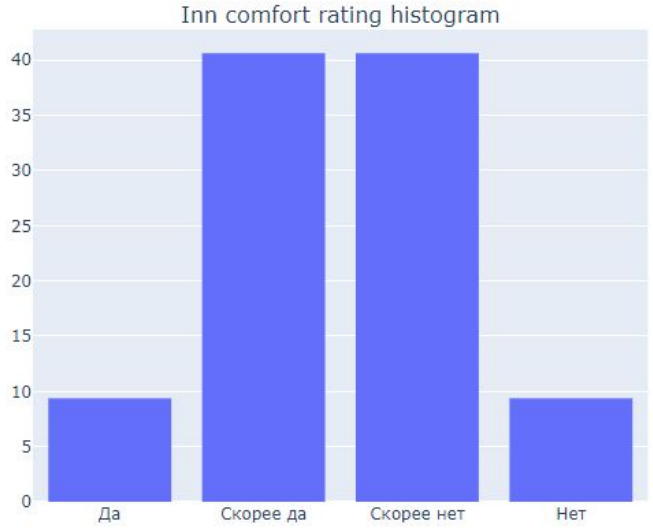
15. Какие суммы вы готовы платить за описанные в опросе услуги?

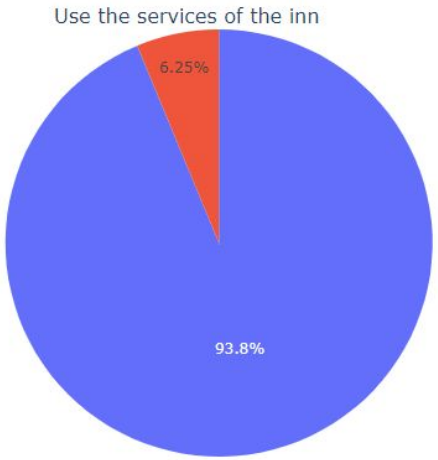
Количество ответов "не знаю" - 2
Количество людей, не готовых платить - 3
Количество людей, для которых цена не принципиальна - 2

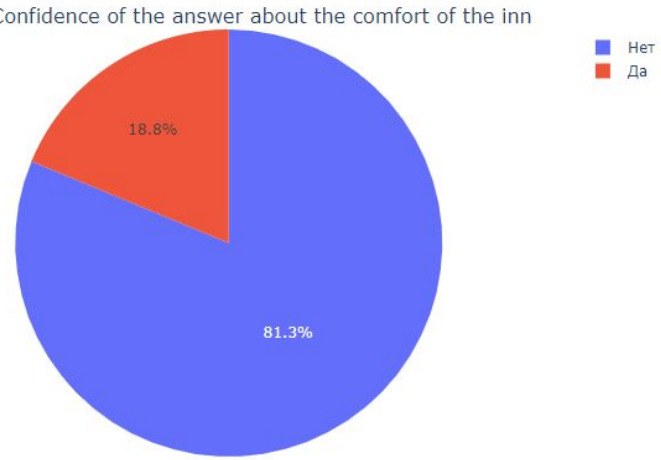
Остальные ответы:

- 100-300 рублей в день
- 200-300 рублей, но честно я бы ими просто не воспользовался
- если как услуга то 200 рублей в день за кошку, 350 за собаку при условии выгула
- 400 руб
- 500
- 1000 в день
- 1000
- 1К, не знаю)
- От 1000 в сутки
- 1000-2000 рублей в день
- 2000
- 3к/день
- 2-5k
- 5000
- от 5000 до 10.000 тысяч
- До 10 т.р.
- До 10000
- 10000
- 10% от стоимости услуги

В нашем опросе мы хотели выяснить, настолько удовлетворяют данную потребность наши косвенные конкуренты - специальные гостиницы для животных. Для этого мы задали вопросы, чтобы узнать, пользуются ли люди данными услугами в целом и как они их оценивают.







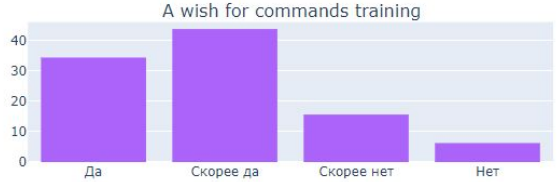
Как мы можем видеть, популярность у данного вида услуг крайне низкая. Лишь 2 человека из 32 опрошенных пользовались гостиницами для питомцев.

Также мы видим, что опрошенные разделились пополам при оценке таких услуг. Причём 81.3% людей не уверены в своём ответе.

Таким образом, услуги гостиниц для питомцев мало востребованы, и среди людей, которые берут с собой животных в отпуск, мы также сможем найти клиентов.

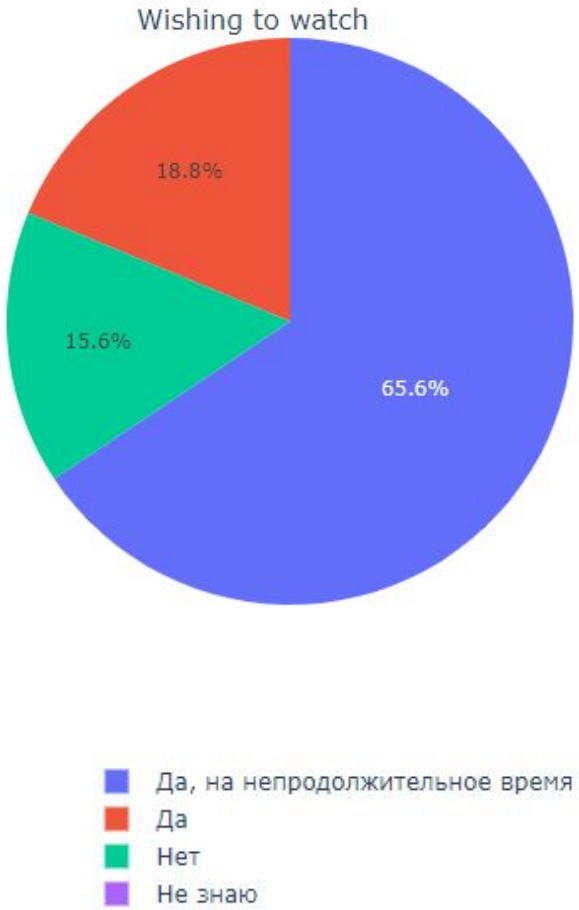
Чтобы оценить потенциальный спектр услуг, мы добавили в нас опрос следующие вопросы:

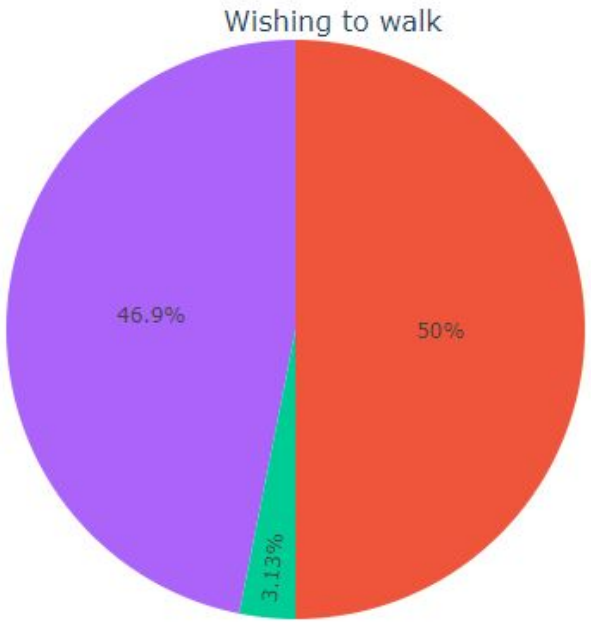
* Есть ли у вас домашние животные?
* Хотели бы вы, чтобы с вашим питомцем кто-нибудь гулял?
* Сталкиваетесь ли вы с нехваткой времени для того, чтобы отвезти домашнее животное к ветеринару, грумеру и т. д.?
* Хотели бы вы, чтобы профессионал обучил вашего питомца специальным командам?



- Примерно 50 процентов опрошенных имеют домашних животных. Здесь также нужно учесть, что большинство респондентов - студенты, так что они могут не иметь животного в силу недавней смены жительства / отсутствия своего жилья и т.д.
- 60% не против, чтобы их домашнего питомца кто-либо выгуливал
- Большая часть опрошенных не имеет проблем с тем, чтобы возить животного к специалистам. Возможно, причина этого в том, что лечить, например, животных часто не нужно, а услуги грумеров часто нужны питомцам, участвующим в различных выставках. Для выявления потребности стоит провести более массовый опрос.
- 78.2% людей не против, чтобы их питомцев научили каким-либо командам.

Чтобы узнать, есть ли люди, готовые заняться животными мы спросили респондентов, готовы ли они присмотреть за питомцами или погулять с ними





Наши вопросы не содержали информацию о том, что такие услуги будут оплачиваемыми.

Несмотря на это, достаточно большое количество людей не против присмотреть и погулять с питомцами.

Таким образом, мы найдём пользователей, которые будут предоставлять услуги.

Основные выводы по опроснику

- Более половины населения владеют домашними животными и являются потенциальными клиентами сервиса ProPet
- Более 85% владельцев домашних животных в определённые периоды нуждаются в услугах по передержке их питомцев
- Большинство людей способны доверить своих питомцев только профессионалам, людям с опытом и с хорошими отзывами
- Более половины владельцев домашних животных нуждаются в помощи специалистов и просто добровольцев, готовых погулять с их питомцами, сопроводить к ветеринарам/грумерам и оказать подобные разовые услуги
- Более 80% людей готовы оказывать данные разовые услуги
- Комфортные условия для питомца, профессионализм специалиста, общее качество услуг для клиентов по приоритету важнее вопроса цены услуг

Предложения на основе проведенного опроса

1. Т.к. многие не готовы доверить своего питомца незнакомому человеку, то
   А) разрабатываем договор, который на юридических основаниях защитит интересы владельцев домашних животных. За ущерб, нанесенный питомцу - штраф и понижение рейтинга\внесение в черный список\блокировка ситтера
   Б) предлагаем новую услугу - знакомство с зооняней. Можно сделать ее частью договора, где владельцы домашних животных сами определят, необходима она им или нет.
   В) каждый период (день\12 часов\6 часов) - ситтер должен выкладывать фото\видео репортаж о том, как он проводит время с чужим питомцем. Модераторы проверяют общее состояние питомца и условий. Данные сохраняются на личной страничке ситтера(это также позволит будущим клиентам увидеть отношение к животным и убедиться в надежности ситтера)
1. Есть люди, которым необходимо, чтобы их питомца отвели к грумеру\ветеринару. Можно создать дополнительный сервис - зоотакси. Задача - забрать питомца и довезти до места. Затраты по времени - гораздо меньше, чем у сиделки.
2. Домашние питомцы есть лишь у половины населения. Другую половину мы также можем сделать нашими клиентами. Для этого можно заключить договор с приютом домашних животных, откуда можно будет на время\навсегда взять домашнее животное

Расчет индикаторов оценки инвестиционной привлекательности

Расчет индикаторов оценки инвестиционной привлекательности

Расчет издержек и доходов

Издержки:	
Фиксированные:	
Зарплата	988 000,00
Аренда помещений	40 000,00
Покупка и обслуживание оборудования	80 000,00
Премии	50 000,00
Банковские услуги	10 000,00
Реклама	700 000,00
Динамичные(зависит от популярности и доходов)	
Реферальная система	500 000,00
Риски	453 050,20
Налоги	906 100,40
Итого (месяц)	**3 727 150,60**
Итого (год)	**44 725 807,20**

* Значения рассчитаны при максимальной популярности сервиса (в бизнес модели SOM = 4798530 питомце-семей), но столько клиентов мы получим далеко не сразу, поэтому в рассчётах фигурирует коэфициент SOM, который будет отображать популярность нашего сервиса. Данные доходов и издержек взяты из бизнес модели

Доходы:	
Рекламные баннеры	300 000,00
Безопасные сделки	1 199 632,00
Доход с передержки	729 376,00
Доход с выгула	1 846 234,00
Доход с дрессировки	455 260,00
Итого (месяц)	**4 530 502,00**
Итого (год)	**54 366 024,00**

Константы:	
Коэф. SOM в первый год	0,01
Прирост коэффициента	0,02
Геометрический коэффициент	0,002
SOM (питомце-семей)	4798530
Коэф. дисконтирования	20%
Исходная инвестиция	3973014,493
Процент от дохода на риски	10%
Процент налогов на прибыль	20%

Расчет индикаторов оценки инвестиционной привлекательности

						Прибыль инвестора						
Год	Коэф. SOM	Кол-во пользователей	Издержки	Доходы	Прибыль	-3973014,493	(1+R)^t	Коэф. дисконтирования	Дисконтированные денежные потоки	Сальдо	CCF	CF
0	0	0	2 271 050,20	0,00	-2 271 050,20	0,00	1,00	1,00	0,00	-3 973 014,49	0,00	0,00
1	0,01	47985	1 927 366,02	543 660,24	-1 383 705,78	0,00	1,20	0,83	453 050,20	-3 519 964,29	0,00	0,00
2	0,03	153553	2 057 971,28	1 739 712,77	-318 258,51	0,00	1,44	0,69	1 208 133,87	-2 311 830,43	0,00	0,00
3	0,06	268718	2 200 449,73	3 044 497,34	675 238,09	675 238,09	1,73	0,58	1 761 861,89	-549 968,54	675 238,09	675 238,09
4	0,08	393479	2 354 801,40	4 458 013,97	1 682 570,06	1 682 570,06	2,07	0,48	2 149 891,00	1 599 922,46	2 008 205,71	1 332 967,62
5	0,11	527838	2 521 026,26	5 980 262,64	2 767 389,10	2 767 389,10	2,49	0,40	2 403 333,43	4 003 255,89	3 574 441,94	1 566 236,23
6	0,14	671794	2 699 124,34	7 611 243,36	3 929 695,22	3 929 695,22	2,99	0,33	2 548 990,00	6 552 245,89	5 126 768,59	1 552 326,66
7	0,17	825347	2 889 095,61	9 350 956,13	5 169 488,41	5 169 488,41	3,58	0,28	2 609 680,24	9 161 926,13	6 600 275,44	1 473 506,84
8	0,21	988497	3 090 940,09	11 199 400,94	6 486 768,68	6 486 768,68	4,30	0,23	2 604 622,72	11 766 548,85	8 021 781,80	1 421 506,36
9	0,24	1161244	3 304 657,78	13 156 577,81	7 881 536,02	7 881 536,02	5,16	0,19	2 549 832,92	14 316 381,77	9 436 211,08	1 414 429,28
10	0,28	1343588	3 530 248,67	15 222 486,72	9 353 790,44	9 353 790,44	6,19	0,16	2 458 516,59	16 774 898,36	10 877 791,21	1 441 580,13

Инвестиции на 10 лет:	
NPV	р.4 043 564,05
PI	2,02
DPB	6 лет (года) и 4месяца(ев)
IRR	31%

PLAN
ANALYSIS
STRATEGY
RISK
PROCESS
REVIEW
EVALUATE
CONTROL
ASSESSMENT

Риски проекта

технологические

1. Сложность разработки продукта

Риск того, что много сил и ресурсов будет вложено в продукт, который в данный момент наша команда выполнить не может / недостаточно финансов + внешние факторы (незнание)

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Избежание

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Чтобы избежать тщетных попыток реализации неперспективного / невыполнимого проекта, мы предварительно оценим все влияющие факторы, гипотетическую применимость и собственные силы

2. Баги / уязвимости при разработке

Риск допущения серьезных ошибок в работе, которые в конечном итоге отпугнут потенциальных клиентов / сделают нашу систему уязвимой и подвергнут риску данные пользователей

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Наша команда разработки будет содержать тестировщиков, которые будут проверять разрабатываемый функционал и устранять основной поток багов и уязвимостей (не весь, поэтому сокращение)

3. Срывы сроков разработки

Риск затяжной разработки продукта (для стартапа это особенно критично, потому что всё реализовывается на свои средства и своими силами)

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: В силу ограниченности ресурсов мы не можем нанимать больше айтишников. Единственное, что мы сделаем - это не станем "заигрываться" с продуктом и реализуем действительно MVP, а потом уже будет реализовываться остальное

Риски проекта

Производственные и социальные

Неисправности, связанные с оборудованием

ТИП РИСКА: Производственный
ОПИСАНИЕ : Риск выхода из строя оборудования. Это может привести к тому, что сервис станет временно недоступен / данные пользователей будут повреждены / испорчены и т.д.
МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение
СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Для достижения отказоустойчивости будут использоваться кластеры серверов (также для снижения нагрузки на один сервер). Для надёжности хранения данных применима репликация

Изменение состава команды

ТИП РИСКА: Социальный
ОПИСАНИЕ : При регулярном изменении состава команды её производительность понижается - новичкам нужно время, чтобы влиться в новый коллектив, это также влияет на командный дух
МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение
СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Мы будем тратить дополнительные ресурсы на ведение достаточно подробной документации проекта, чтобы снизить срок вхождения новичков. Также будем пробовать дополнительные мероприятия по сплочению команды

Риски проекта

Рыночные

Малый поток КЛИЕНТОВ

ОПИСАНИЕ : Наш сервис может привлечь недостаточное количество людей - неэффективность рекламы, незаинтересованность клиентов или в целом неудачная идея проекта
МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение
СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Чтобы избежать реализацию неперспективной идеи, мы будем придерживаться lean-startup методики. В привлечении людей нам помогут регулярная реклама, активное развитие проекта и служба поддержки

Малые потоки ПРИБЫЛИ

ОПИСАНИЕ : Связан с предыдущим риском + вероятностью того, что люди не захотят нам платить процент от сделок и станут обходить нашу систему при оплате
МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение
СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Чтобы сделать совершение сделок через нашу платформу привлекательным, мы предоставим пользователям разные функции (оформление договора, безопасная оплата и т.д.). Также проект получит развитие в других направлениях тематики питомцев

Риски проекта

Риски внешней среды

Риски безопасности сервиса

ОПИСАНИЕ : На наш сервис может быть совершена кибератака с целью выведения его из строя или похищения данных пользователей

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Избежать полностью данного фактора нельзя, поэтому мы будем придерживаться стандартов охраны персональных данных в нашем проекте, а также в нашей команде будет человек, отвечающий за безопасность

Затратные риски

ОПИСАНИЕ : Возможно подорожание железа серверов / услуг интернет провайдера, что увеличит наши текущие затраты и сильно подорвет экономическую эффективность проекта в целом

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Запастись заранее запчастями мы не можем - эта сфера развивается каждый год, так что закупаться сразу на всё существование сервиса не получится

Финансовые риски

ОПИСАНИЕ : Плохая экономическая обстановка может сильно ударить по нашему потребительскому сегменту, и клиенты могут просто прекратить им пользоваться. Также учитываем налогообложение

МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ: Сокращение

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ: Мы будем брать лишь небольшую наценку с каждой сделки, чтобы исключить платежеспособный риск. С налогами сделать ничего не получится, но всегда можно развивать сервис и создавать новые потоки прибыли