

Что говорит о человеке его почерк?

Выполнила: ученица 10 класса
Дедеева Ниса



Актуальность



В компании Contoso мы расширяем возможности совместного формирования идей для внедрения инноваций на рабочем месте. Завершая цикл и используя гибкие платформы, мы помогаем бизнесу органично развиваться и формировать подход с ориентацией на клиента.

Проблемы

Рыночный разрыв

Лишь некоторые продукты на рынке могут конкурировать с нами в помощи клиентам

Клиенты

66 % клиентов в России тратят деньги на несколько продуктов, которые лишь частично устраняют их проблемы

Финансы

На долю поколения миллениалов приходится около четверти из 48 млрд рублей, потраченных на другие продукты в 2018 г.
Затраты

Потеря производительности обходится клиентам в тысячи долларов



Цель

Отличный стильный продукт

Области для взаимодействия сообществ

Обмен между интернет-магазинами и
рынками



Задачи

Устранение разрыва

Наш продукт упрощает жизнь клиентов, и никакие другие продукты на рынке не предлагают схожие функции

Целевая аудитория

Поколение Z (от 18 до 25 лет)

Снижение расходов

Сокращение расходов на замену продуктов

Простота использования

Простой дизайн, который предоставляет клиентам необходимую им целевую информацию

Виды почерков

Уникальный

Только продукт,
специально
предназначенный для
этого нишевого рынка

Впервые на рынке

Первый прекрасно
оформленный продукт с
отличным стилем и
функционалом

Протестированный

Проведено тестирование
с помощью учащихся
университетов из
региона

Аутентичный

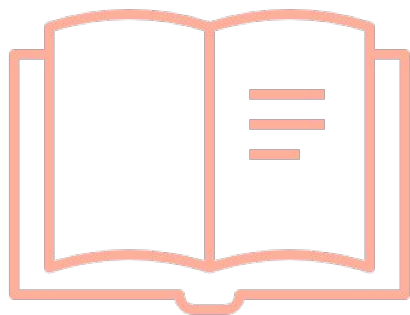
Разработано с помощью
специалистов в области





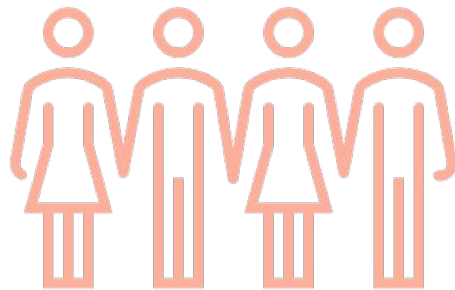
Общие сведения о почерках

По характеру почерки



Исследования

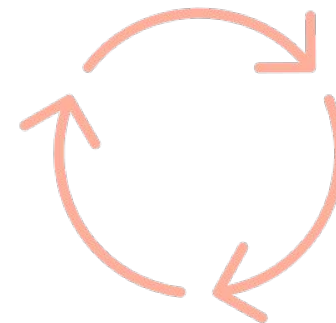
В основе нашего исследования лежат рыночные тенденции и социальные сети



Аннотация

Мы считаем, что людям нужны дополнительные продукты, специально предназначенные для этого нишевого рынка

Заголовок презентации



Дизайн

Минималистичный дизайн и простота в использовании

3 млрд ₹

Возможность создания

Полностью инклюзивный
рынок

Общий объем целевого рынка

2 млрд ₹

Свобода изобретения

Выборочно инклюзивный
рынок

Доступный объем целевого
рынка

1 млрд ₹

Низкая конкуренция

Специальный целевой рынок

Доступный объем целевого
рынка

Рыночное сравнение



3 млрд ₹

Возможность создания

Целевой рынок



2 млрд ₹

Свобода изобретения

Доступный рынок



1 млрд ₹

Низкая конкуренция

Достижимый объем рынка

Наши конкуренты

Contoso

- Стоимость нашего продукта ниже, чем у других компаний на рынке
- Дизайн прост и удобен в использовании по сравнению со сложными дизайнами конкурентов
- Доступность — это основное преимущество нашего продукта для клиентов

Конкуренты

- Продукт компании А стоит дороже
- Продукт компаний Б и В дорогой и неудобный в использовании
- Продукт компаний Г и Д доступен, но неудобен в использовании

Конкурентная структура



Стратегия развития

Планы расширения в будущем

Февраль 20ГГ

Выпуск продукта для участников
верхнего уровня, чтобы помочь в
формировании продукта

Май 20ГГ

Выпуск продукта для
общедоступного использования с
отслеживанием пресс-релизов и
социальных сетей

Октябрь 20ГГ

Сбор отзывов и изменение
дизайна продукта при
необходимости

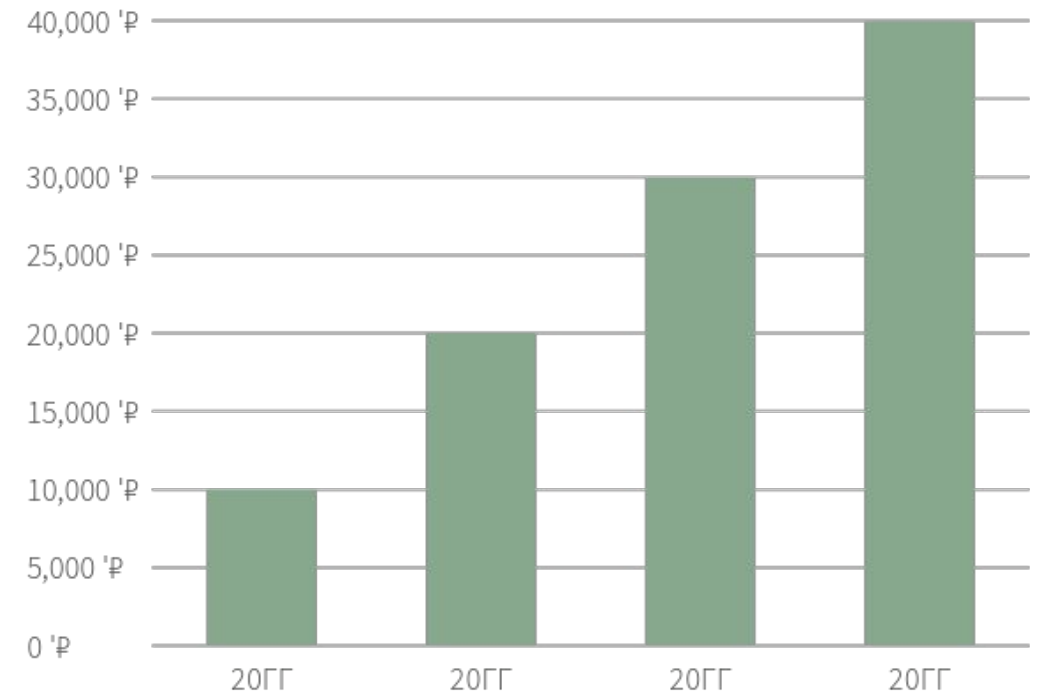
Перспективы

Прогнозирование успеха

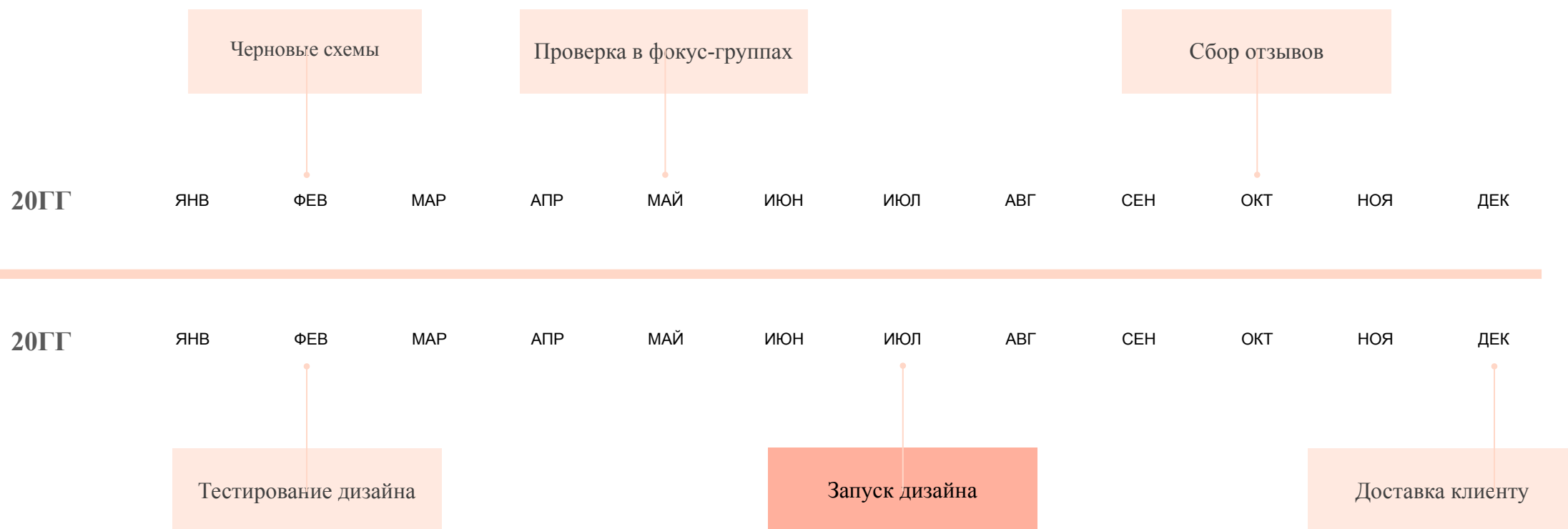
Ключевые показатели

	Клиенты	Заказы	Валовой доход	Чистый доход
20ГГ	10	1100	10 000 ₹	7000 ₹
20ГГ	20	200	20 000 ₹	16 000 ₹
20ГГ	30	300	30 000 ₹	25 000 ₹
20ГГ	40	400	40 000 ₹	30 000 ₹

Доходы по годам



Двухлетний план действий



Финансы

	Год 1	Год 2	Год 3
Доходы			
Пользователи	50 000	400 000	1 600 000
Продажи	500 000	4 000 000	16 000 000
Средняя цена продажи	75	80	90
Доход при 15 %	5 625 000	48 000 000	216 000 000
Валовая прибыль	5 625 000	48 000 000	216 000 000
Расходы			
Продажи и маркетинг	5 062 500	38 400 000	151 200 000 70 %
Обслуживание клиентов	1 687 500	9 600 000	21 600 000 10 %
Разработка продукта	562 500	2 400 000	10 800 000 5 %
Исследования	281 250	2 400 000	4 320 000 2 %
Общие расходы	7 593 750	52 800 000	187 920 000

Знакомство с командой



Павел Безруков
Президент



Алина Ковалева
Генеральный директор



Татьяна Селезнева
Директор по
эксплуатации



Виталий Топоров
Вице-президент по
маркетингу

Знакомство с командой



Павел Безруков
Президент



Алина Ковалева
Генеральный директор



Татьяна Селезнева
Директор по эксплуатации



Виталий Топоров
Вице-президент по
маркетингу



Василий Бутусов
Вице-президент по
продукции



Артем Кузнецов
Стратег SEO

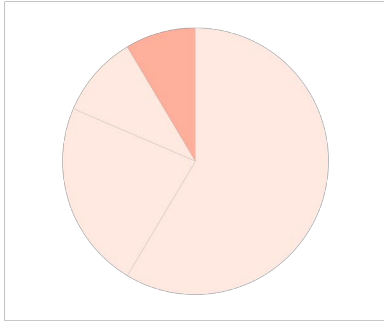


Евгения Маслова
Дизайнер продукта



Регина Покровская
Разработчик контента

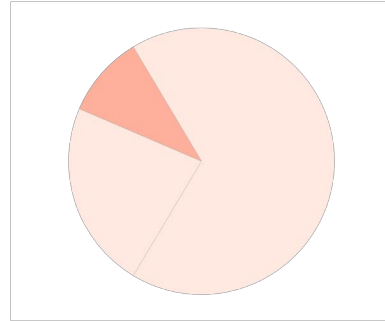
Финансирование



Имущество

12 000 ₹

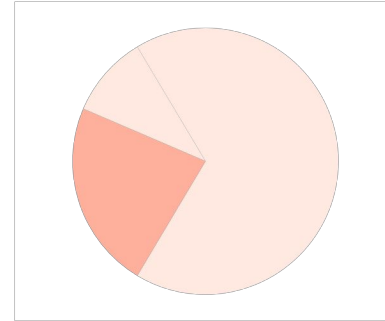
Доход, полученный от
сдачи имущества



Инвестиции
бизнес-ангелов

14 000 ₹

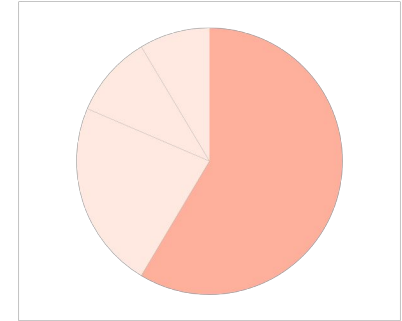
Сумма, полученная от
других инвесторов



Наличные
деньги

32 000 ₹

Ликвидная кассовая
наличность



Акции

82 000 ₹

Количество акций,
преобразованных в
рубли

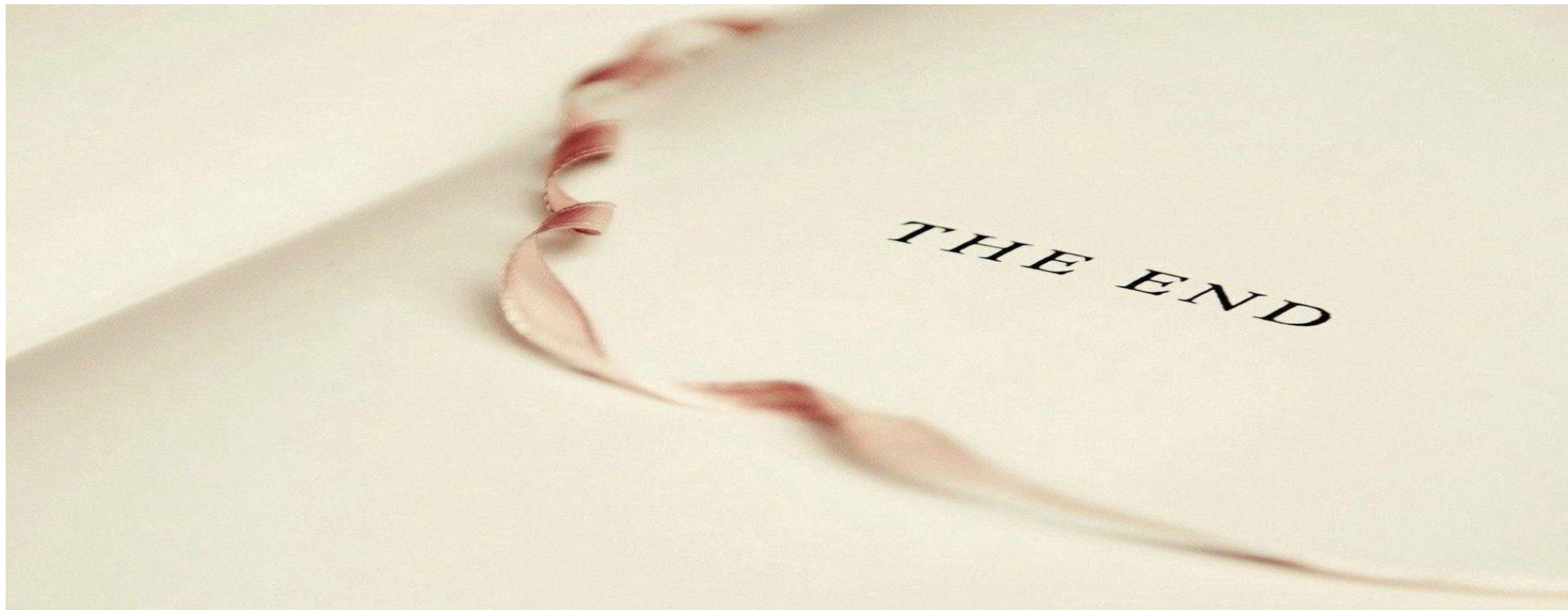


Вывод

В Contoso мы верим в работу на 110 %.

Используя архитектуру данных нового поколения, мы помогаем организациям виртуально управлять гибкими рабочими процессами. Мы процветаем благодаря пониманию рынка и отличной команде, отвечающей за продукт. Как говорит наш генеральный директор:

"Эффективность достигается благодаря активным преобразованиям способа ведения бизнеса".



Спасибо за внимание!