ТИМОШКОВ МИХАИЛ ИЛЬИЧ

ГРУППА 11-0

БИЗНЕС-ПЛАН

ОНЛАЙН-ПОРТАЛ “STUDHUB.RU”

«Возможности фирмы (резюме)»

Программа деятельности фирмы: Создание и развитие портала для помощи студентам с уникальной схемой работы.

Цели фирмы: стать крупнейшим в России сайтом такого толка.

Стратегия фирмы: Открытие и поддержание портала (ответственные лица-учредитель, команда программистов), продвижение портала, (ответственные лица- маркетологи), поддержание проекта с помощью его монетизации.

При успешной реализации бизнес-плана инвесторы получают:

1. % от дохода компании
2. Рекламное место для своих продуктов
3. 10 уникальных аккаунтов на платформе для членов семьи и друзей инвесторов. (по 10 штук на инвестора) (уникальный аккаунт-отсутствие рекламы, неограниченный доступ ко всему функционалу сайта)

Риск потери денег: есть всегда, любой бизнес-это риск, но надежда на лучшее.

ЧЕМ УНИКАЛЕН “STUDHUB.RU”

Любой потребитель может стать производителем контента для портала.

У сайта будет изначальная база работ, которые потребитель может использовать, но она крайне скудна и каждый может ее дополнять своими работами, получая за это специальную валюту - токены

ТОКЕНЫ - основа внутренней экономики платформы

Любая работа на сайте оценивается в определенное количество токенов.

Потребитель тратит токены на покупку работы, автор работы получает токены при ее использовании

Работать это будет примерно так

Вася хорошо знает предмет X но слаб в предмете Y, Петя знает Z но плох в X, Коля знает Y но не знает Z.

Вася выкладывает работу по предмету X чтобы получить работу по Y,

Петя выкладывает работу по Z чтобы получить работу Васи по X

Коля для того, чтобы получить Петину работу по Z помогает Васе сделать работу по предмету Y

При нехватке токенов каждый из них может приобрести дополнительные по курсу 1 токен - 70 р

Также каждый из них может обменять полученные токены на реальные деньги 1 токен -25 р и вывести на банковскую карту либо электронный кошелек.

Токен продается администрации сайта и как бы пропадает после продажи, торговля токенами между пользователями не реализуется, торговля аккаунтами запрещена администрацией сайта.

Также проект будет монетизироваться путем продажи рекламного места на сайте.

Портал ставит целью помощь студентам по сложным предметам, в каком-то смысле облегчение обучения, но не стремится к тому, чтобы полностью заменить всю деятельность студента в Вузе.

«Виды товаров (услуг)»

Обширный набор готовых работ по многим предметам

Доклады

Чертежи

Контрольные работы

Лабораторные работы

Возможность заказать работу у другого человека

«Рынки сбыта товаров»

Наш рынок-рынок оказания помощи обучающимся, наш потребитель-обычный студент, сильный в одних предметах, слабый в других.

Таких студентов если не миллионы, то сотни тысяч точно.

Мы стремимся к достижению 10000 уникальных посетителей сайта в месяц в течении года, по истечению этого года уже смотреть на реальные цифры и делать прогнозы дальше.

«Конкуренция на рынках сбыта»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

1 уникальная система монетизации, которой нет у других

2 возможность клиенту заработать на проекте

3 возможность клиента при достаточном трудолюбии полностью бесплатно пользоваться сайтом

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

1 новый проект, о котором еще никто не знает

2 в первое время наличие лишь одной значимой особенности

«План маркетинга»

1 Создание аккаунта проекта в различных соцсетях, чтобы потребитель мог следить за деятельностью проекта, а также для того, чтобы клиенты, потенциальные партнеры и рекламодатели могли связаться с создателями проекта, тех. Поддержкой и SMM-менеджерами.

2 Покупка рекламы в крупных сообществах в соц. Сети ВКонтакте, а также у блогеров на YouTube.

3 Реклама в тематических сообществах ВКонтакте наподобие

<<подслушано в “название ВУЗа”>>

Ценообразование: купить токен-70р, продать токен-25р, рекламное место-зависит от посещаемости сайта, касаясь стоимости работ в токенах-зависит от типа конкретной работы и ее сложности относительно других

Методы стимулирования продаж: главная особенность и причина самобытности сайта-возможность посетителя сайта заработать на продаже своего труда, это является отличием от конкурентов, этим заманиваются клиенты.

«Организационный план»

1 “Написание сайта”

2 Закупка необходимого технического оборудования

3 Сбор необходимой начальной базы студенческих работ

4 Запуск сайта

5 Покупка рекламы (подробнее см. План маркетинга)

6 Дальнейшее развитие проекта и продажа рекламы

«План ресурсного обеспечения»

Материальные ресурсы: Компьютеры, Сервера, Офисное помещение

Трудовые ресурсы: Директор, команда маркетологов-4 человека, команда программистов-6 человек, секретарь, уборщик, в перспективе-расширение штата сотрудников

Финансовые ресурсы: Стартовый капитал - 5 000 000 рублей-сюда входят все затраты компании на ближайшие несколько месяцев-аренда помещения, зарплаты, содержание серверов, реклама, различные незапланированные расходы.

Информационные ресурсы: статистика- основываясь на опыте, каждый 10, если не чаще, студент является потенциальным клиентом, **научно-техническая-** система, аналогов которой у конкурентов не наблюдается, **патентная-** проект очень перспективен, патент будет продлеваться, также системе будет присвоено название, и оно тоже будет запатентовано, **обзорно-аналитическая-** есть перспективы стать крупнейшим подобным сайтом в России.

«Оценка эффективности проекта»

Планируемая прибыль по истечении года работы - 300 000 рублей в месяц.

Социальная эффективность- убеждение студентов не бояться просить помощи по предмету, а также приучение их к взаимопомощи путем финансовой мотивации.

Примером влияния конкретной сделки на будущее компании является указанная выше ситуация с Васей, Петей и Колей-каждый из них после

удовлетворения своего запроса расскажет о сервисе друзьям, те попробуют и порекомендуют другим, таким образом из-за одной сделки у нас может заметно вырасти клиентская база, что хорошо отразится на проекте в целом.