



**MARKETSOC**

**K E T**

**S O**

Система

, разв

[marketsoc.com](http://marketsoc.com)

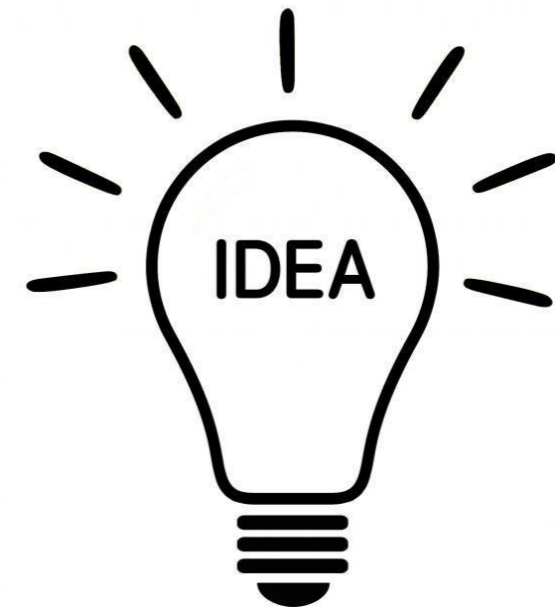
[marketsoc.ru](http://marketsoc.ru)

# НАША ИДЕЯ В РАМКАХ ПРОЕКТА

Создание крупного интернет магазина с системой партнёрства для клиентов и поставщиков , в которой мы реализуем искусственный интеллект , способный отслеживать действия пользователей и на их основе предлагать нужные им товары , а также отвечать на вопросы клиентов .. Затем вывести стартап на международный рынок

## Большая идея

Создать сеть IT компаний в которой мы объединим  
1) Интернет магазин с системой партнёрства 2) Приложение для использования криптовалюты 3) Компанию занимающуюся созданием микро-роботов и другие

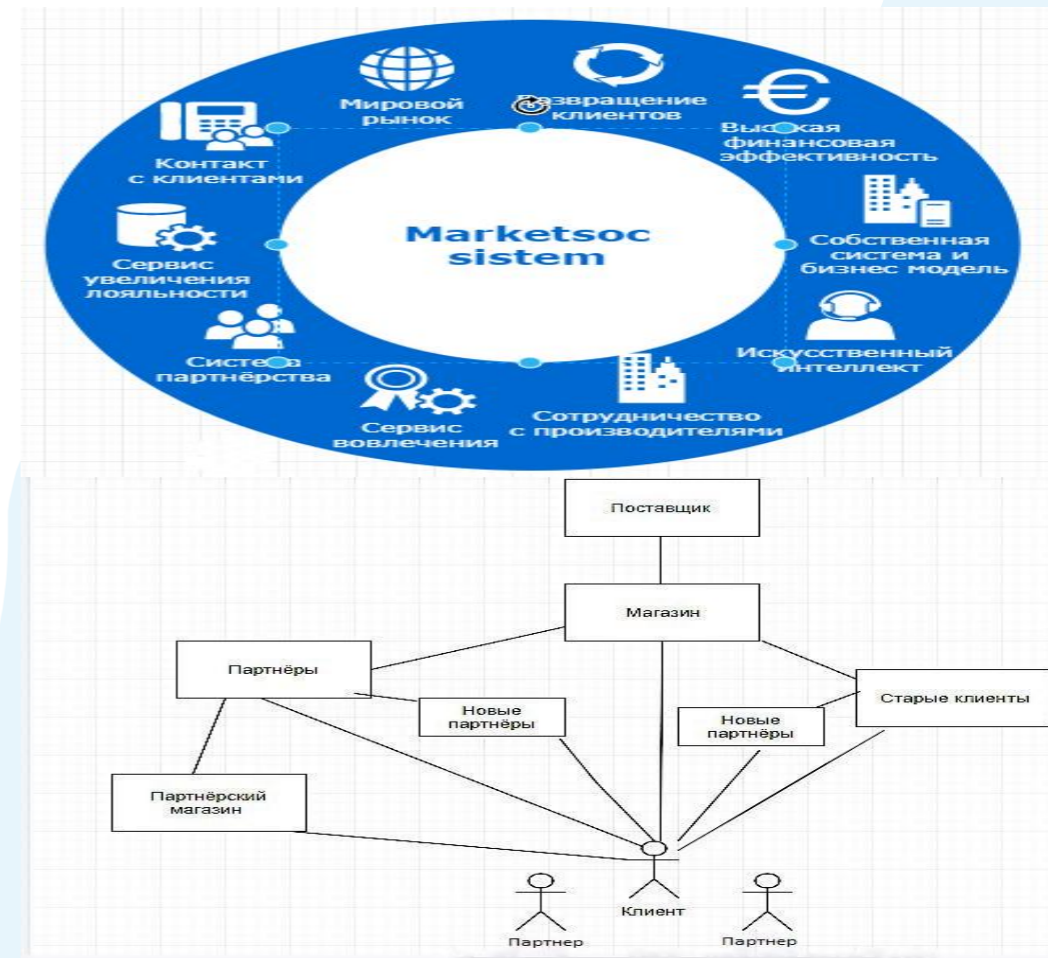


# ОСНОВА И ЦЕЛЬ ВСЕЙ НАШЕЙ ИДЕИ

## В чём заключается ?

Система сотрудничества с бизнесом для клиентов , партнёров и производителей , позволяющая любому человеку создать бизнес на сотрудничестве с компаний на нескольких уровнях 1) Сотрудничество по партнёрской программе , которое предлагают многие магазины 2) Создание собственной партнёрской компании , услуги или сервиса , которое потребует более высоких вложений 3) Партнёрское производство , позволяющее производителям находить клиентов на свой товар .

В чём ключевое отличие ? Большинство бизнесов не используют в полной мере возможности партнёрской системы , которую мы можем реализовать в данном проекте , а затем расширить в сеть компаний объединённых общей системой и дать развитие компаниям и сервисам , о которых ранее шла речь



## Какую конечную пользу даёт такая система ?

- 1) Позволяет клиентам быть партнёрами магазина и увеличивать его оборот
- 2) Позволяет производителям находить людей на свой товар и экономить бюджет на продвижение , инвестируя деньги в развитие производства



# КАКИЕ ТОВАРЫ МЫ ХОТИМ ПРОДАВАТЬ



Смартфоны



Гаджеты



Аудиотехника

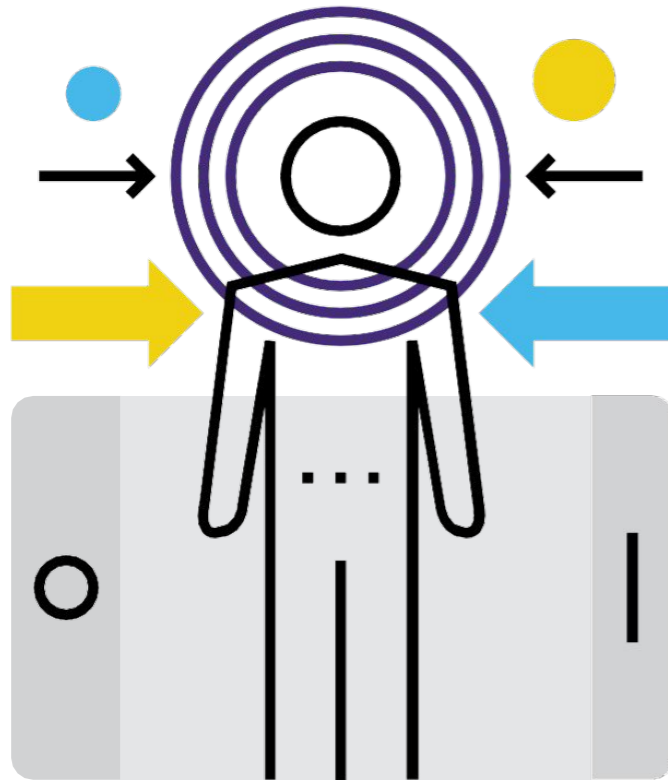


Расширять ассортимент далее



# НАШИ КЛИЕНТЫ

## Проблемы с которыми сталкиваются



- 1) Заказали товар и оплатили , а он не пришёл , либо пришло совсем не то что заказывали . Боль от впустую потраченных денег !
- 2) Хотели заказать товар , но не было доставки в нужный город , либо была в неподходящее время . Боль от того , что придётся искать товар в другом магазине и возможно не в одном , который доставит в нужный город и подходящее время . Боль от того , что нужно заполнить все необходимые поля , которых 5 или более .
- 3) Пришёл товар, но не тот, который ожидали увидеть, столько что на сайте было другое описание . Боль от неоправданных ожиданий
- 4) Звонили и писали в тех. поддержку , а она не отвечает . Боль из-за отсутствия внимания и не решённых вопросов

## Решения проблем

- 1) Защита заказа или оплата при получении
- 2) Создание собственной транспортной службы и поиск новых способов доставки ( дроны , доставка до ближайших крупных магазинов и т.д. )
- 3) Упрощение регистрации до нескольких полей в форме и подтверждения по почте
- 4) Самостоятельное составление описание товара
- 5) Создание сервиса защиты сделки и возврата товара в течении 7-10 дней
- 6) Создание искусственного интеллекта , который будет общаться с клиентом на сайте

## Чего хотели клиенты и не получили

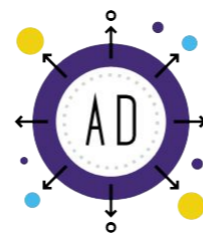
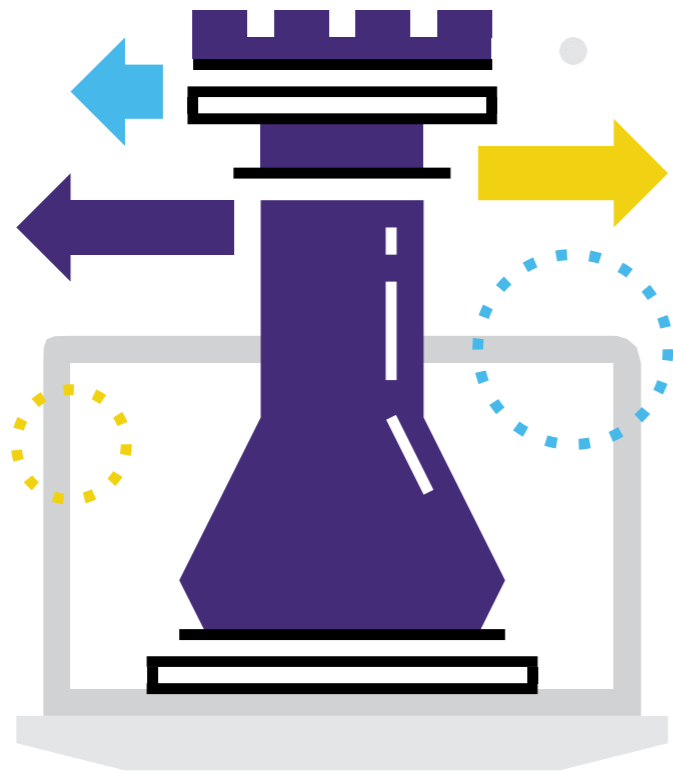
- 1) Кэшбэк с покупок
- 2) Возможность сотрудничества с магазином
- 3) Защиту своих денежных средств



# ЧТО СЕЙЧАС РЕАЛИЗУЮТ ДРУГИЕ

## Расширение ассортимента

Расширяют ассортимент до нескольких тысяч единиц товаров , что не решает основных проблем клиентов



## Создаёт бонусные карты и карты лояльности

Также дополняют некоторые из сервисов вовлечения ( видео-обзоры и аукционы )



## Покупают конкурентов

В апреле прошлого года М.видео купил Эльдорадо

## Используют

## скроллинг лидов

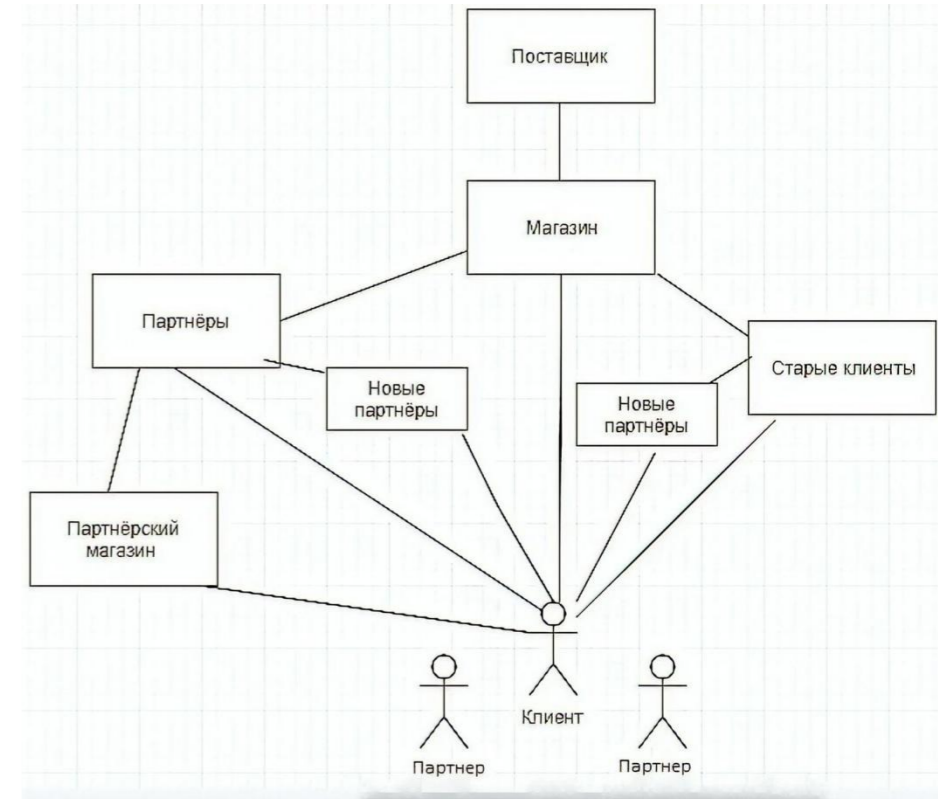
Система позволяющая подобрать клиентов , которые купят





# КАК БУДЕТ РАБОТАТЬ И РАЗВИВАТЬСЯ ПРОЕКТ

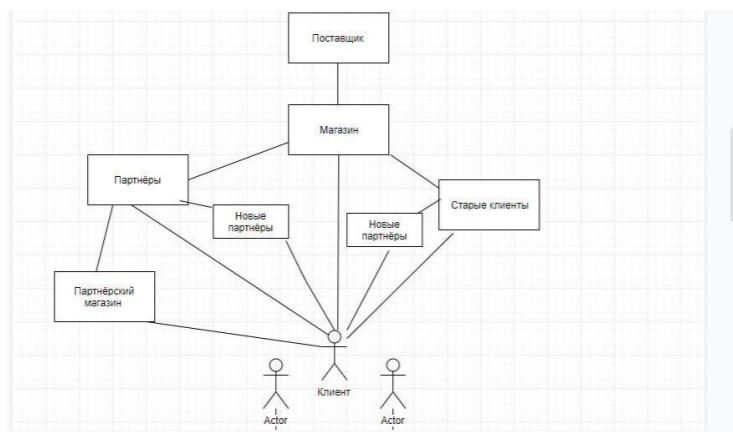
- 1) Сам старт?ап будет развиваться в сторону создания системы партнёрства, которая позволит всем её участникам получать определённую пользу от работы в ней
- 2) На основе этой системы мы хотим реализовать сеть из IT компаний и сервисов в которой мы сможем развить новые направления по уже сформированной и вовлечённой аудитории
- 3) Улучшать систему партнёрства и вовлечения клиентов





# НАШ СЕРВИС

Что мы хотим реализовать в нашем стартапе для клиентов



Система партнёрства



Сервисы повышения лояльности ( кэшбэк , сбор комплектов для основного продукта , защита заказа , рассрочка )



Сервисы вовлечения клиентов ( аукцион , видеомаркетинг , онлайн тестирование товара и др )



Искусственный интеллект который распознаёт потребности клиентов по целевому запросу и выдаёт им нужные товары , а также общается с клиентом через чат



Защита заказа и возврат товара в течении 7-10 дней при выявлении причины



# ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СЕРВИСОВ ПРОЕКТА

- 1) Создание групп и аккаунтов в социальных сетях и получение первой клиентской базы
- 2) Подключение сервиса рассрочки и кэшбэка
- 3) Создание системы партнёрства
- 4) Создание сервисов вовлечение ( аукцион , 3D модель товара , онлайн тестирование товара , искусственный интеллект общающийся с клиентом и подбирающий ему товар )
- 5) Создание системы защиты заказов и быстрого возврата с про-писанием причин
- 6) Оценка рентабельности городов для доставки и создание службы доставки
- 7) Поиск и реализация новых способов доставки в небольшие города
- 8) Создание точек магазина по стране для возможности самовывоза

Что потом ?

Расширение магазина и создание новых компаний . в сфере IT с дальнейшим объединением в единую систему



# КАК ЕЩЁ МОЖЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ПРОЕКТ ?



## Дополнительные источники дохода

1) Создать систему и сервис под неё позволяющий другим компаниям использовать её в своей сфере бизнеса и платить нам

% с прибыли которую она приносит

2) Создать искусственный интеллект и систему вовлечения которые будут вовлекать клиента в покупки, отвечать на его вопросы и подбирать товар под запросы.

При успешной реализации такой идеи мы сможем получить следующее

1) Увеличение конверсии и продаж в нашем магазине 2)

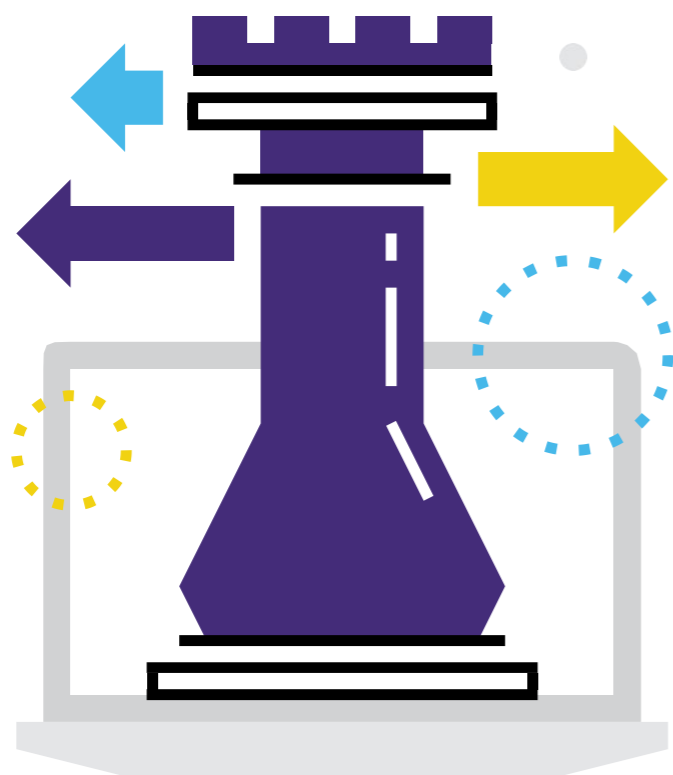
Увеличение продаж в других сферах бизнеса которые применяют наши технологии



**Market Soc**

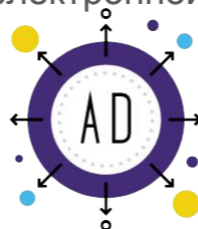
# ЧТО ПОМОЖЕТ НАМ В РЕАЛИЗАЦИИ

## СТАРТАПА ?



### 1) ЗНАНИЯ КОТОРЫЕ У НАС ЕСТЬ

Задолго до начала реализации стартапа , мы изучали рынок электронной коммерции и то , как он работает



### Наши идеи и видение её развития

Это то , что никто не сможет заменить и то , что позволит реализовать всё по новому , иначе



### Гибкость нашей стратегии

Мы можем развивать наш проект по нескольким направлениям и улучшать его стратегию

### Расширение

рынка

Перспективы и возможности рынка на котором развивается наш стартап

электронной

коммерции



# Что уже сделано для реализации стартапа ?

- 1) Определены основные проблемы целевой аудитории
- 2) Создано и протестировано MVP
- 3) Получена обратная связь от клиентов
- 4) Созданы группы в соцсетях ВКонтакте и Инстаграм
- 5) Разработана стратегия реализации проекта
- 6) Составлен план реализации сервисов проекта
- 7) Рассчитана рентабельность 1 сделки



**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ**



# Дополнительные ссылки

[Стратегия развития стартапа](#)

[Сегменты целевой аудитории стартапа и их исследование](#)

[Сайт лендинг на платформе 1va.vc](#)

[Что даёт наша система нам](#)