Проект «ПримерьOnline»

<u>ЦЕЛЬ:</u> Создать платное мобильное приложение, позволяющее примерять одежду онлайн из синхронизированных с ним интернет магазинов, посредством создания образа человека, учитывая его индивидуальные внешние данные в период с 01.01.2017 по 01.01.2018.

Задачи: 1.Найти IT-специалистов.
2. Зарегистрировать авторство (интеллектуальную собственность)
3.Оформить договоры с интернет магазинами.
4. Оформить договор о размещении в «App Store» и «Google play»
5.Создать платформы в соц. сетях (вконтакте, Instagram) для PR

Целевая аудитория: Покупатели магазинов,молодёжь, покупатели интернет-магазинов, владельцы магазинов и интернет магазинов, инвесторы.

Как будет выглядеть приложение?

Календарный план проекта:

№	Мероприятие	Сроки (дд.мм.гг)	Показатели, реализации
1.	Этап планирования	01.11.– 15.12.	Сбор необходимой информации
2.	Юридическое закрепление идеи	16.12-31.12	Свидетельство об интеллектуальной собственности
3.	Поиск нужных IT-специалистов	15.01-30.01	Оформление чернового вида приложения
4.	Оформление договора с интернет магазинами	1.02.-1.03.	Возможность синхронизации с интернет-магазинами.
5.	Создание приложение, работа с юристами	1.03-1.06.	Презентация приложения, окончательное закрепление авторства и владения.
6.	Договор о размещении в «App Store» и «Google Play»	1.06.-1.10	Появление первой рекламы о запуске приложения.
7.	Раскрутка мобильного приложения	2.10-2.11	Распространение информации о приложении в социальных сетях (вконтакте, Instagram)

Детализированная смета расходов:

Наименование статьи затрат	Стои-мость, руб.	Кол-во, мес.	Имеется, руб.	Требуется, руб.	Всего, руб.
Юридическое оформление интеллектуальной собственности	30000	3	0	30000	30000
Разработка и создание приложения	600000	4	0	600000	600000
Размещение на «App Store» и «Google Play	100000	2	0	100000	100000
Раскрутка мобильного приложения(PR кампания в соц. сетях)	20000	1	0	20000	20000
Итого:					**730000**
Полная стоимость проекта:					**730000**

Результаты:

Ожидаемые результаты:	
Количественные показатели	1. Увеличение продаж в интернет-магазинах синхронизируемых с приложением более чем в 2 раза. 2. Увеличение интернет-магазинов готовых к сотрудничеству более чем в 2 раза. 3. Увеличение покупателей в интернет-магазинах синхронизируемых с приложением более чем в 2 раза.
Качественные показатели	1. Экономия личного времени покупателей. 2. Интересный и привлекательный формат приложения. 3. Перспектива сотрудничества с другими интернет-магазинами. 4. Недорогая стоимость приложения -75р. (средняя стоимость) 5.Инвесторы готовые поддержать проект, получат долю « в бизнесе». 6.Получение собственной прибыли.

Оценка слабых и сильных сторон по технологии SWOT-анализ.

Внутренние факторы	Внешние факторы
Сильные стороны: 1.Приложение решает достаточно актуальную проблему экономии времени. 2.Приложение будет интересно интернет магазинам. 3. У приложения интересный и привлекательный формат. 4.Популярных подобных приложений нет.	Возможности: 1.Возможность синхронизации с большим количеством интернет-магазинов. 2. При синхронизации с интернет-магазинами есть возможность увеличения продаж в интернет-магазинах.
Слабые стороны: 1.Данное приложение достаточно сложно и дорого создать. 2.Не налажено партнёрство с интернет магазинами.	Угрозы: 1.Интернет-магазинам будет не интересно сотрудничество. 2. Могут возникнуть трудности при создании приложения. 3.Мало людей будут проинформированы о существовании такого приложения.

Сроки и окупаемости и точка безубыточности:

Аналитики компании *Profi Online Research* провели опрос пользователей Интернета на тему, **часто ли они обращаются к услугам Онлайн-магазинов.**

В опросе участвовало 1 400 человек, живущих в крупных российских городах. Согласно результатам опроса более 75% респондентов приобретали товары через интернет хотя бы 1раз в месяц.

75% от 1400чел=1050чел- пользуются услугами интернет-магазинов 1 раз в месяц.

Предположим, что приложением заинтересуются половина , а это 525 чел.

Следовательно приложение в первый месяц запуска 525чел, затем 525*75руб(стоимость приложения)=**39 375тыс.р.-прибыль за первый месяц.**

Затем подключаем PR кампанию и нашим приложением интересуются уже 1025 чел*75=**76 875 руб-2 мес**

1625*75=**121 875р.-3мес**

2300*75=**172 500р.-4 мес**

2850*75=**213 750р.-5 мес**

3450*75=258 750р.-6 мес.- точка безубыточности.

Контакты:

mahmutova.anastsiya@mail.ru
89138073035
@nastyamahmutova
https://vk.com/nmakhmutova