

Проект «ПримерьOnline» »



ЦЕЛЬ: 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	Стоимость, 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 готовы поддержать проект, получают долю « в бизнесе».
6. Получение собственной прибыли.

Оценка слабых и сильных сторон по технологии SWOT-анализ.

Внутренние факторы	Внешние факторы
<u>Сильные стороны:</u> 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.	<u>Возможности:</u> 1. Возможность синхронизации с большим количеством интернет-магазинов. 2. При синхронизации с интернет-магазинами есть возможность увеличения продаж в интернет-магазинах.
<u>Слабые стороны:</u> 1. Данное приложение достаточно сложно и дорого создать. 2. Не налажено партнёрство с интернет магазинами.	<u>Угрозы:</u> 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 1 раз в месяц.

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

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

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

Затем подключаем PR кампанию и нашим приложением интересуются уже $1025 \text{ чел} * 75 = 76\,875 \text{ руб}$ - **2 мес**

$1625 * 75 = 121\,875 \text{ р.}$ - **3 мес**

$2300 * 75 = 172\,500 \text{ р.}$ - **4 мес**

$2850 * 75 = 213\,750 \text{ р.}$ - **5 мес**

$3450 * 75 = 258\,750 \text{ р.}$ - 6 мес. - точка безубыточности.





Контакты:

mahmutova.anastsiya@mail.ru

89138073035

@nastyamahmutova

<https://vk.com/nmakhmutova>

