

# Магазин IT-услуг



ваш гид в мире информационных технологий

ООО «МастерСервис»

г. Казань, ул. Чистопольская 5, 129

Тел.: +7(843) 249-57-37 E-mail: [support@definit.ru](mailto:support@definit.ru)

[www.definit.ru](http://www.definit.ru)

# История развития

2008

2010



Создание команды  
НИР и Конференции



Первые решения  
Получение гранта



Регистрация ООО  
Создание компании



Участие в ярмарке

# Команда проекта

## Долевое участие в фирме

### Образование (специальности)

1. Организация защиты информации
2. Информационная безопасность
3. Финансы и кредит
4. Маркетинг
5. Прикладная математика и информатика
6. Информационные технологии

Руководитель (40%)

ИТ-специалист (30%)

Маркетолог (30%)

Экономист

Программист

Web-дизайнер

### Опыт

*(до проекта)*

1. Менеджер проектов IT
2. Системный инженер
3. Маркетолог сети ресторанов
4. ГлавБух строительной фирмы
5. Ведущий программист на предприятии
6. Web-дизайнер в рекламной компании



# Освоенная продукция и технологии



# Конкурентные преимущества

Привлекательность на рынке

- Надежные партнеры
- Качественный сервис
  - Чуткий персонал
- Современные технологии
  - Доступные цены

Индивидуальность

Новая модель реализации

Экономичность

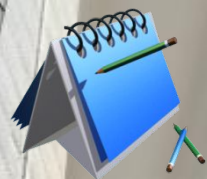
Готовность к внедрению

# Планируемые направления



Системы  
видеонаблюдения  
и коммуникаций

Построение  
IT-инфраструктуры



Консалтинг  
и аудит в IT

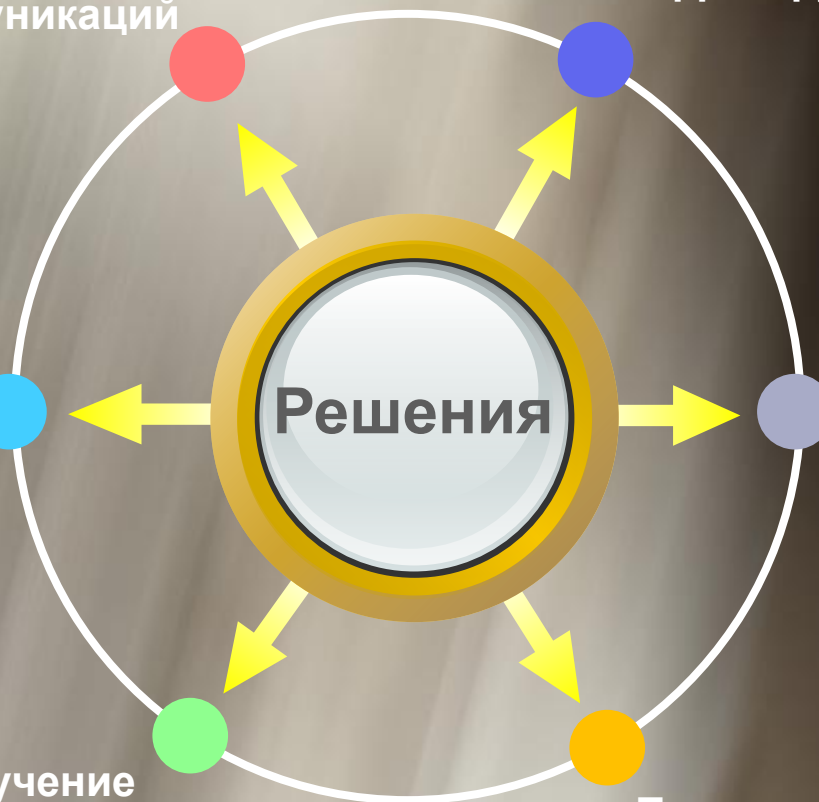
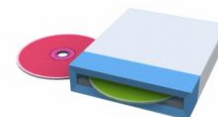


Защищенный  
документооборот



Обучение  
Проведение  
Мастер-классов  
В сфере IT

Продажа  
Программного  
обеспечения



# Структура IT рынка

Россия



**Объем: 19 млрд. \$**  
**Из них:**  
**Услуги: 4,5 млрд. \$**  
**Soft: 3 млрд. \$**

2009 год

Поволжье



**Объем: 4 млрд. \$**  
**Из них:**  
**Услуги: 0,9 млрд. \$**  
**Soft: 0,6 млрд. \$**

2009 год

Прогноз



Ожидается рост отрасли в целом от 30 до 40%

Прогнозируемая  
доля компании  
в РФ: до 10%  
В Поволжье: до 25%

2010-2015гг.



# Стратегия развития







# Риски и их преодоление

## Риски и их Решения

### Риски:

1. Научные (появление новой технологии)
2. Коммерческие (спад спроса)
3. Внутренние (конфликты)
4. Внешние (кризис)



### Решения:

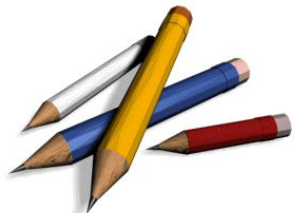
1. Обновление своих решений
2. Коррекция маркетинговой кампании
3. Мотивация персонала, «Командный дух»
4. Проработка новых направлений

# Инвестиции

**Направления**  
(200000\$)

**Технические (25%):**

1. НИОКР
2. Бизнес-планирование
3. Маркетинговые исследования
4. Лицензирование ФСТЭК



**Коммерческие (75%):**

1. Маркетинговая и рекламная кампании (25%)
2. Аренда площадей (10%)
3. Оборудование магазина (15%)
- 4.оборотный капитал (25%)



# Прогноз продаж и прибыли

