

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

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

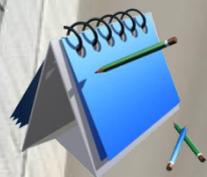
Готовность к внедрению

Планируемые направления



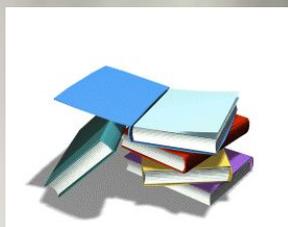
Системы
видеонаблюдения
и коммуникаций

Построение
IT-инфраструктуры



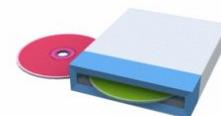
Консалтинг
и аудит в IT

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:

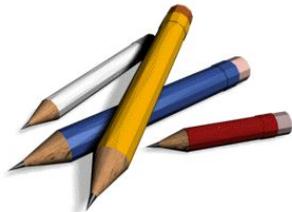
1. Обновление своих решений
2. Коррекция маркетинговой кампании
3. Мотивация персонала, «Командный дух»
4. Проработка новых направлений

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

