

Интернет-гипермаркет Suseki.by

Автор: Дмитриев Алексей



Как родилась идея, ее первоначальный вид

2003 г. - Магазин на shop.by

2006 г. – Suseki.shop.by

2007 г. – Начало разработки интернет-гипермаркета Suseki.by

2008 г. – Запуск Suseki.by



Кто реализовывал проект, команда

- Привлекались отдельные специалисты
- В 2010 г. заключен договор с компанией Молот-Медиа на полное сопровождение и продвижение проекта



Как трансформировалась начальная идея в процессе реализации

- Масштабность (изначально планировался объем продаж 30000 \$, после поняли , что можно намного больше)
- Отказ от идеи создания платформы магазина на которой работают все работники компании



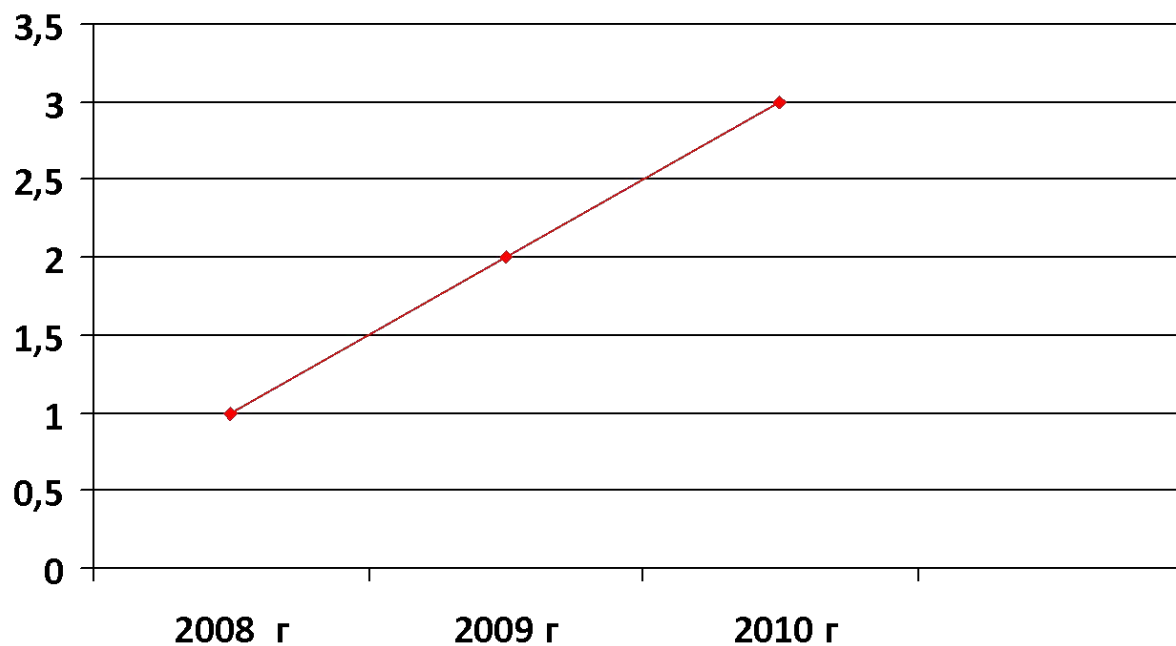
Сколько денег потратили на запуск проекта, когда начали зарабатывать

Расходы на проект около 30000 \$

- создание сайта
- специальные программы
- привлечение специалистов
(маркетологов, логистов и пр.)
- создание базы товаров (более 10000)
- в 2009 г. вышли в точку безубыточности



Финансовые показатели на данный момент (выручка)



В чем уникальность проекта? Сервисы? Какова аудитория, посещаемость?

- On-line консультант
- Личный кабинет
- Дата доставки
- Быстрая покупка
- Быстрая обработка заказа

Посещаемость около 1200 посетителей в
день



Планы по развитию проекта

- Изменения дизайна и структуры
- Введение новых востребованных сервисов
- Улучшение качества работы менеджеров и доставки
- Создание сети специализированных интернет-магазинов



Наши ошибки и как мы с ними справились

- Слишком много сервисов запланировано изначально
- Неудобство работы с некоторыми поставщиками
- Нечестная конкуренция



Что мы хотим посоветовать стартаперам исходя из личного опыта

- Двигаться поэтапно, слишком много не планировать
- Тщательно выбирать разработчиков (лучше организации которые комплексно выполняют работы)
- Комплексные решения по маркетингу



Контакты

Директор Дмитриев Алексей

Тел. 8029 609 99 29

E-mail: da@suseki.by

