Проект ЕС "e-Karelia"

Планирование проекта электронной коммерции

Эрик Райта
старший эксперт по маркетингу

ЭЛЕКТРОННАЯ КАРЕЛИЯ:
Помощь местным структурам, оказывающим поддержку бизнесу, в обеспечении устойчивого ИКТ - доступа, обучения и развития бизнеса для предприятий Республики Карелия Российской Федерации
EUROPEAID/117057/C/SV/RU

Проект ЕС
“e-Karelia”

Планирование проекта электронной коммерции

Структура бизнес-плана проекта:

- маркетинг-план
- финансовый план

Основные вопросы бизнес-плана

- кому? (целевая группа)
- что? (ассортимент)
- где? (рынки сбыта)
- по чем? (ценовая политика)
- как? (продвижение и реклама)

Helsinki Consulting Group

Проект ЕС
“e-Karelia”

Планирование проекта электронной коммерции

Специфика электронной коммерции:

- начинается не с нуля, как правило, это развитие существующего бизнеса
  - выход на новые рынки
  - выход на новые группы потребителей
  - новые технологии продвижения
- получение дополнительной прибыли плюс к основному бизнесу

Helsinki Consulting Group

Проект ЕС
“e-Karelia”

Планирование проекта электронной коммерции

Специфика электронной коммерции:

- организация проекта может потребовать изменений существующих бизнес-процессов
  - дополнительные кадры
  - новые схемы оплаты
  - новая организация доставки
  - новые каналы взаимодействия с заказчиком
  - новые методики продаж
- могут потребоваться изменения в структуре организации

Helsinki Consulting Group

Проект ЕС
“e-Karelia”

Планирование проекта электронной коммерции

Маркетинг-план проекта:

- выбор бизнес-модели
- выбор линейки товаров
- определение целевой группы и географии рынка
- схема совершения сделки
  - размещение заказа
  - разрешенные способы оплаты
  - доставка
- ценовая политика
  - скидки при заказе через Интернет
- продвижение ресурса
- конкурентная стратегия

Helsinki Consulting Group