



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)



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



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



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