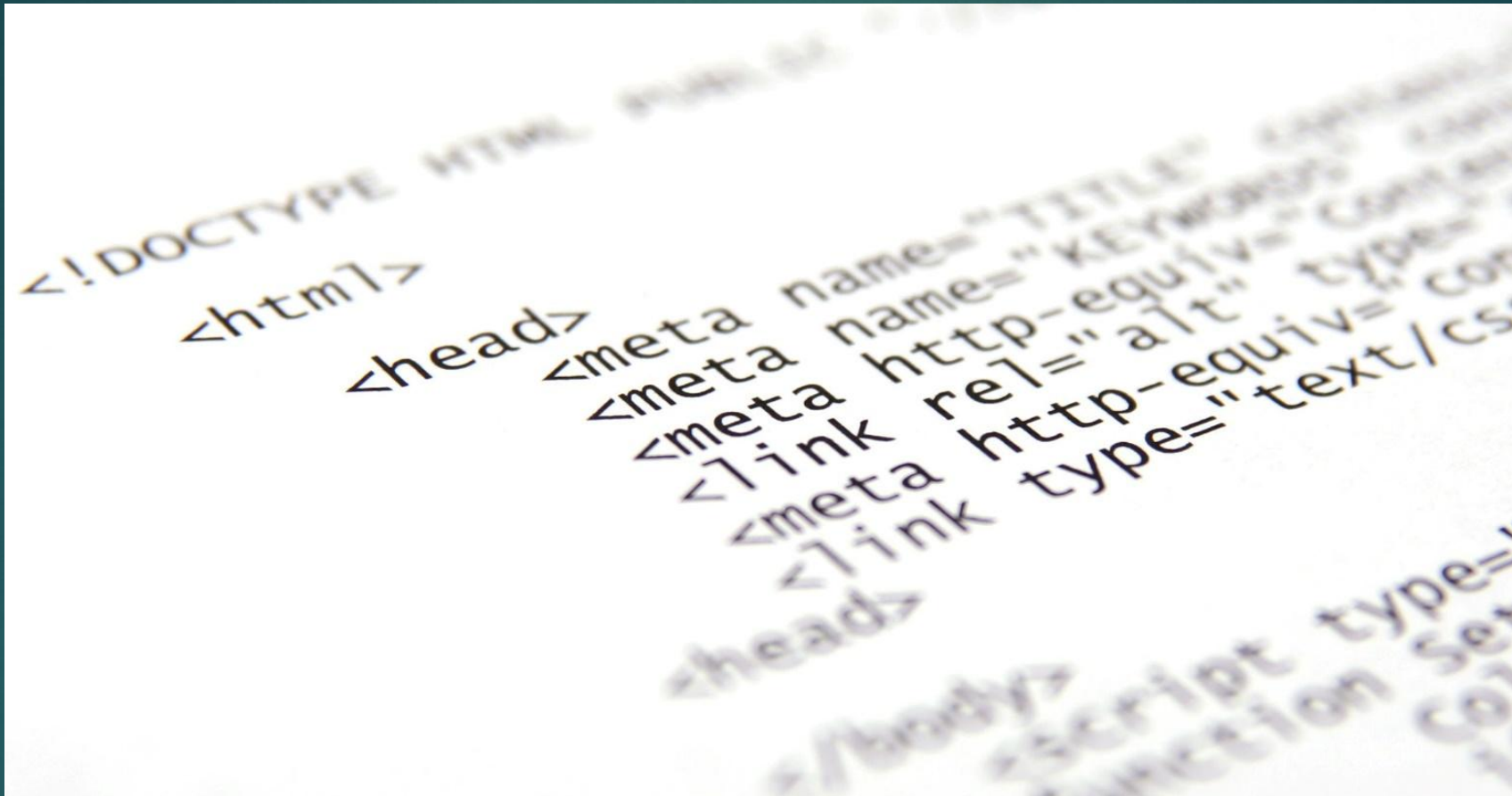


Клуб RedSquare



ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ ЗДЕСЬ

ИДЕЯ КЛУБА:

Клуб RedSquare создан с целью объединения людей, связанных с веб-разработкой в г. Томске на единой интернет площадке.

Членами клуба могут стать:

- 1) Исполнители (фрилансеры, веб-студии)
- 2) Заказчики (любая компания, которой нужен сайт или доработка сайта)
- 3) Соискатели (программисты, которые ищут работу)
- 4) Работодатели

Идея возникла в связи с тем, что в г. Томске около 100 веб-студий со штатом от 8 до 100 человек, несколько тысяч фрилансеров и несколько тысяч компаний из различных сфер бизнеса, которым нужен сайт, либо доработка и поддержка существующего сайта.

Веб-студии ищут заказы и сотрудников, заказчики ищут веб-студии и рядовых фрилансеров, но все общаются на разных площадках и порой им сложно найти друг друга.

Особенно в сложной ситуации оказываются заказчики, у которых только родилась идея создать сайт и непонятно с чего начать.

ИДЕЯ КЛУБА:

Название RedSquare отражает идею клуба - объединить 4 типа людей в 4 ветках, связанных с разработкой сайтов на едином интернет-форуме `redsquare.space`

На форуме предполагается создание 4 разделов:

- 1) Размещение заказов для фрилансеров и веб-студий (аналог `fl.ru`)
 - 2) Предложение услуг фрилансеров и веб-студий
- 3) Размещение вакансий (соискатели и работодатели) (аналог `hh.ru`)
- 4) Форум разработчиков (аналог `stackoverflow.ru` и `cyberforum.ru`)

ОРГ. СТРУКТУРА



Организация клуба представляет из себя иерархическую вертикальную структуру
Директор - координирует работу отделов и проводит встречи с представителями веб-студий, для того чтобы они размещались на сайте

Отдел разработки - разработка, продвижение, поддержка сайта redsquare.space

Отдел маркетинга - построение модели продвижения сайта, помощь программистам в SEO, маркетинг в соц. сетях и профильных сайтах

Отдел продаж - продажи услуг сайта веб-студиям. Предлагать как площадку для размещения предложений веб-студии и размещения вакансий.

Бухгалтер - аутсорсинг.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Целевой аудиторией сайта является все люди, так или иначе связанные с веб-разработкой в г. Томске. Каждый тип людей здесь находит единомышленников, помощников, возможность реализовать свои идеи и разумеется заработать:

Фрилансеры - размещают свои услуги.

Веб-студии - размещают презентацию о себе и вакансии.

Программисты - размещают резюме.

Студенты - могут найти веб-студию для прохождения практики.

Заказчики - найти способ реализации своего сайта на свой бюджет и требуемый уровень качества.

Все, кто занимается разработкой - задать вопрос на профильном форуме и получить ответ.

Основная идея - в том, что вся аудитория находится в одном городе, что упрощает коммуникации и вызывает больше доверия между будущими партнерами.

Поток клиентов формируется через интернет-продвижение, "холодные звонки" и "сарафанное радио".

Рейтинг веб-студий строится на отзывах заказчиков и презентации успешных проектов.

Рейтинг исполнителей строится на отзывах заказчиков.

Рейтинг обитателей форума - на количестве и качестве оказанной помощи на форуме.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

- ✓ Аналогичной площадки в г. Томске не существует, так как целевая аудитория разбита по крупным профильным сайтам hh.ru, fl.ru, stackoverflow.ru.
- ✓ Наш проект выигрывает благодаря ширине охватываемой аудитории, в отличие от конкурентов, которые занимают одну узкую нишу (например фриланс)
- ✓ Проект конкурентоспособен, так как имеет низкую стоимость подписки для участников, по сравнению с другими игроками рынка

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ



Маркетинговая стратегия строится на уникальности продукта на томском рынке

- ✓ Нет смысла конкурировать с монстрами индустрии типа hh.ru или fl.ru, акцентировать внимание на уникальности площадки в конкретном городе
- ✓ Пообщаться со всеми веб-студиями города с предложением зарегистрироваться на портале и составить презентацию о себе
- ✓ На новостных сайтах типа vtomske.ru и социальных сетях разместить рекламные баннеры о клубе разработчиков для привлечения разработчиков физических лиц
- ✓ Размещение рекламных статей на новостных порталах, рассказывающих о клубе.
- ✓ Контекстная реклама в Яндекс и Google
- ✓ Публикация интересных статей о веб-разработке в Томске, интервью со студиями и рядовыми разработчиками
- ✓ Привлечение штатного программиста для ответов на вопросы на форуме по разработке для повышения его ценности на первоначальном этапе

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КЛУБА

Первичные затраты	Сумма
Покупка домена, хостинга	600
Создание сайта	50000
Создание первичного контента на сайте	20000
Аренда помещения 30кв.м. * 500р.	15000
Компьютер, 6шт.	120000
Стол + стул, 6шт.	72000
Канцелярия	3000
Телефон, 2шт.	3000
Зеленые растения, 6 горшков	12000
Итого	295600

Постоянные затраты	Сумма
ФОТ	
Зарплата директора	50000
Программист на 1/2 ставки	30000
Маркетолог	30000
Контент-менеджер	25000
Менеджер по продажам	35000
Бухгалтер (аутсорс)	10000
Итого ФОТ	210000
Аренда	15000
Вода, чай, кофе	3000
Интернет/телефон	2000
Охрана	3000
Итого	233000

Переменные затраты	Сумма
Реклама в соц. сетях	20000
Реклама в новостях	20000
Привлечение авторов на форум	20000
Контекстная реклама	20000
Канцелярия	5000
Итого	85000

Итого для открытия клуба необходимо 295600 рублей.

Ежемесячное содержание клуба от 233000 до 318000 рублей.

При ежемесячной абонентской плате для веб-студий в размере 5000р./мес. ожидаемая выручка при охвате рынка в 50% (50 веб-студий) составит 250000р.

При ежемесячной подписке для физ. лица в размере 100р. в месяц и привлечении 1000 подписчиков выручка составит 100000р.

Срок окупаемости проекта при достижении плановых показателей составит около 6 месяцев

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ:

- 1) Возможно долгий срок достижения плановых показателей может потребовать больших инвестиций на старте.
- 2) Может потребоваться до полугода для вывода бренда RedSquare на томский рынок
- 3) Могут потребоваться дополнительные неучтенные траты на маркетинг
- 4) Для минимизации требуется качественное изучение рынка и возможная оценка затрат на маркетинг с привлечением профессионального агентства

Технические риски:

- 1) Сбой в работе форума, ошибки программиста при реализации новых функций
- 2) Спам, хакерские атаки на форум
- 3) Для минимизации необходима высокая квалификация штатного программиста

Организационные риски:

- 1) Сложность в подборе персонала для качественной работы
- 2) Возможная текучка персонала
- 3) Для минимизации необходима высокая компетенция и опыт директора в найме персонала

Управленческие риски:

- 1) Ошибка в планировании бюджета проекта
- 2) Для минимизации возможно привлечь профессиональное агентство для расчета бюджета проекта

Вклад членов команды

Вклад членов команды

ФИО

Сохарев Сергей Юрьевич (идея проекта, структура, анализ конкурентов и маркетинг, МТО, озвучка презентации)

Мирясов Данис Нафисович (название клуба, логотип, расчет рисков, дизайн проекта, видеоряд)