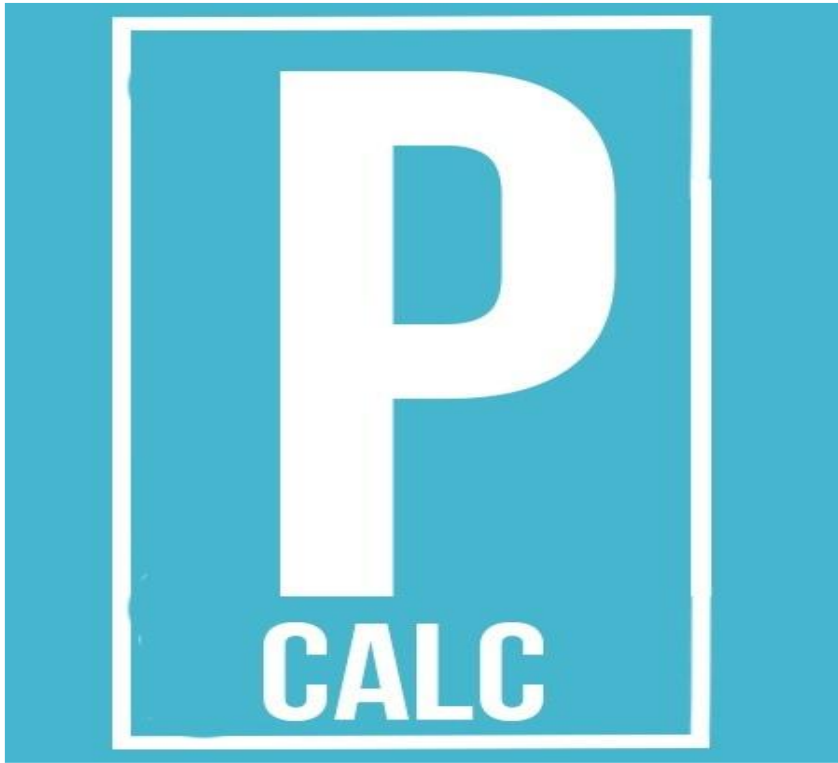


PhysicsCalc



Сделаем физику проще!

Проект подготовили
Ученики 9 «Г» класса
МБОУ «ПИЛГ»
Агеев Александр
Митяев Олег
Токарев Марк

Идея проекта

- Создание приложения для решения задач по физике.
- **Коммерческая цель** бизнеса — извлечение прибыли, **социальная цель** бизнеса — помощь ученикам 7-11 классов.
- Проект решает проблему сложности изучения и понимания физики.
- Мы обеспокоены тем, что многие школьники не понимают физику, поэтому мы хотим им в этом помочь.

Цель проекта

S	M	A	R	T
Specific (Конкретность)	Measurable (Измеримость)	Achievable (Достижимость)	Relevant (Важность)	Time bound (Определённость по срокам)
Создать приложение к сентябрю 2021 года.	Набрать более 10 тыс. скачиваний в Play Маркет к маю 2022 года.	Увеличить количество скачиваний минимум на 20% каждый год; стремление улучшить приложение, выпуская новые обновления.	Увеличить производительность приложения путём повышения профессионализма всей команды.	Достичь показатель рентабельности продаж 12% к концу 2022.

Анализ конкурентной среды

- Наши конкуренты: приложения-помощники, имеющие похожий функционал и направленные на помощь в изучении какой-либо сферы образования.
- Наши пользователи: ученики 7-11 классов, а также студенты ВУЗ.

Планирование рабочего процесса

- ИП (ИП Агеев).
- Олег — программист, Александр — ген. директор + бухгалтер, Марк — пиар-менеджер. Каждый сотрудник будет получать % от чистой прибыли. 40% - Олег, 20% - Александр, 20% - Марк. 20% будут направляться на развитие проекта.
- Необходимые ресурсы: оборудование (компьютер, либо ноутбук; программы-редакторы для JavaScript, например: Android Studio; рабочее место)
- Из ресурсов имеется компьютер и рабочее место.

SWOT анализ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (strengths)	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (weakness)
<ul style="list-style-type: none">• Бесплатное скачивание.• Высокий, расширенный функционал.• Удобный и приятный интерфейс для пользователя.• Имеются необходимые ресурсы.	<ul style="list-style-type: none">• Недоработки в первых версиях приложения.• Отсутствие некоторых потенциальных режимов.
ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ (opportunities)	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ (threats)
<ul style="list-style-type: none">• Выход обновлений приложения.• Появление расширенной платной версии приложения, купить которую можно через основную версию с помощью внутренних транзакций.• Привлечение аудитории за счёт рекламы.	<ul style="list-style-type: none">• Усиление позиций конкурентов.• Потенциальная вероятность взлома премиум-версии приложения.• Отсутствие предполагаемого результата количества привлеченной аудитории с рекламы.

Маркетинговый план

Мы будем продвигать наш продукт в социальных сетях, приложениях и видеохостингах.

Модель 4P

P's	Цель	Меры
Product	Многообразный, простой, удобный интерфейс	Работа над качеством приложения
Place	Play Маркет	Возможность покупки премиум-версии по доступной цене
Price	Бесплатное приложение	Поиск новых источников финансирования
Promotion	Реклама в социальных сетях, видеохостингах и приложениях	Реклама в VK, Instagram, YouTube

Финансовые показатели

Показатель	Значение
Выручка	188 300 рублей (1000 премиум аккаунтов + реклама в бесплатной версии)
Расходы	112 980 рублей 1) Размещение на Google Play: 2 280 рублей. 2) Реклама: 78 252 рубля. 3) Соц отчисления за ИП: 32 448 рублей.
Прибыль	75 320 рублей
Налоги	11 298 рублей
Чистая прибыль	64 022 рубля

Показатели эффективности деятельности

Показатель	Значение
Инвестиции	112 980 рублей
Срок окупаемости	1.7 лет
Рентабельность инвестиций, %	56%
Рентабельность продаж, %	34%

Устойчивое развитие

- Рост популярности приложения в широких массах, вовлечение инвесторов и рекламодателей.
- Прибыль будет расти в зависимости с ростом пользователей приложения.
- Бизнес расширять не будем.
- Добавим в будущем модули геометрии и химии.