



WIDEVIEW



Габриелик Эвелина
Скалабан Анна

WIDEVIEW - приложение, позволяющее пользователю создавать собственный дизайн жилых помещений с возможностью 3D просмотра.

Приложение предусматривает содержание каталога с продукцией/товарами компаний-партнеров.

Планируется разработать две версии приложения:

- бесплатную
- платную (Pro-версия, имеющая расширенный функционал)

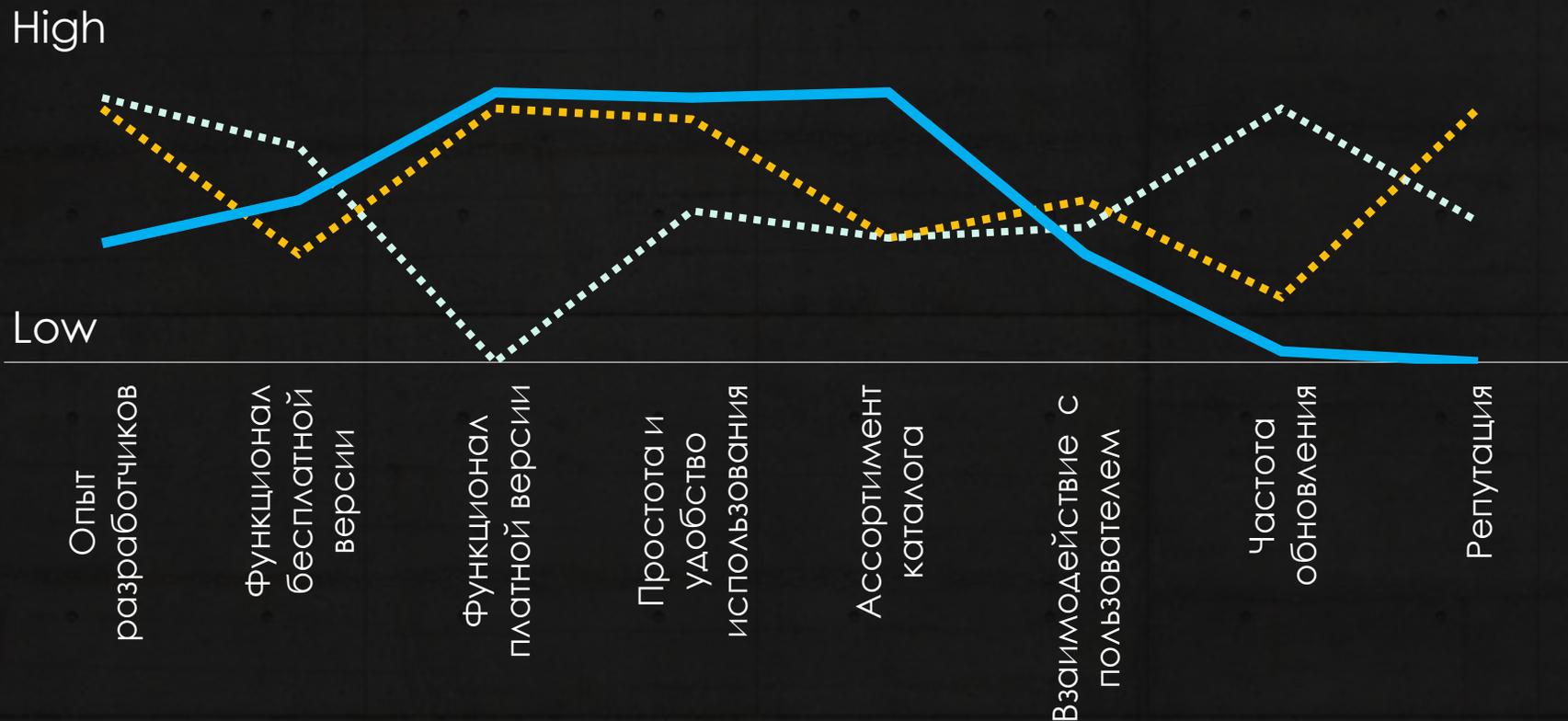


Предпосылки успешности и перспективности проекта:

- ❑ На рынке Беларуси наша компания обладает уникальным предложением. Для сохранения данной уникальности необходимо постоянно обновлять функционал, исправлять ошибки, поддерживать корректную работу приложения.
- ❑ Рынок данного вида продукта развивается, практически свободен от конкуренции. Компания стремится занять свободную нишу. Из-за низких барьеров входа на рынок возможно появление конкурентов.
- ❑ Основываясь на результатах опроса, можно утверждать, что продукт является значимым для потребителя. Дабы не допустить потерю клиентов, необходимо учитывать замечания пользователей по внесению изменений в работу приложения.
- ❑ Исходя из результатов SWOT- анализа следует уделять внимание:
 - повышению квалификации специалистов;
 - расширению возможностей приложения;
 - совершенствованию системы безопасности;
 - развитию долгосрочных отношений со старыми партнерами и поиску новых.

КОНКУРЕНТНАЯ КАРТА

--- Live Interior 3D - - - Sweet Home 3D — Wideview



Преимущества:

- большой функционал платной версии
- простота и удобство использования
- широкий ассортимент каталога

Над чем надо поработать:

- найти опытного разработчика
- обновлять приложение для уменьшения ошибок
- поработать над продвижением для создания благоприятной репутации приложения

Целевая аудитория



Партнеры

Партнерам следует уделить особое внимание, поскольку они являются основным источником дохода.

Предусматривается личная встреча с каждым партнером. Размещение продукции в нашем каталоге позволит увеличить количество потенциальных покупателей.

Возможность 3D просмотра объектов в интерьере ускорит решение о покупке, способствует большим продажам.



"WIDEVIEW - построй свои желания!"

Приложение, в котором возможно реализовать свои мечты. От конкурентов нас отличает доступный интерфейс, каталог, в котором представлены реальные актуальные товары, которые можно на данный момент найти в магазинах производителей. На начальной стадии позиционирование будет осуществляться на первом, функциональном уровне.



В 1-ый год – количество скачиваний:

- пользователи 1, 2 сегментов (бесплатная версия): 100-150 скачиваний в мес
- пользователи 2, 3 сегментов (платная версия): 10-30 в месяц

В 1-ый год внедрения приложения на рынок:

- 40% прибыли от сегмента 2
- 45% – от сегмента 3 (специалисты)
- 10% – процент от продаж объектов через приложение
- 5% – реклама (в бесплатной версии)

Преобладание пользователей PRO-версии

по результатам опроса 1% пользователей готов сразу приобрести PRO-версию, 41% сначала протестирует бесплатную версию.

Необходимо добиться:

- 15% скачали PRO-версию сразу;
- 65-70% после использования бесплатной версии

В перспективе получать стабильно растущую прибыль

Достичь периода окупаемости не более, чем за 3 года

Привлечь новых клиентов для партнеров (45% новых клиентов приобрели товар благодаря приложению)
Pro-версия – сегменты 2,3

Рассылать обновления каталогов по клиентской базе (не менее 30% перехода по ссылке)
Pro-версия – сегменты 2,3

Обеспечить удовлетворенность пользователей (70% поставили оценку 5 из 5)

Быстро оформлять заказы желаемых объектов (обработка заказа не более 3 часов)
Pro-версия – сегменты 2,3

Сократить количество ошибок приложения (5 ошибок в месяц)

Привлечь как можно больше партнеров для разнообразного ассортимента

Обновлять каталог при появлении новинок
Pro-версия – сегменты 2,3

Обеспечить легкость и удобство использования

Разработать систему защиты приложения

Постоянно совершенствовать работу приложения

Создать команду высококвалифицированных профессионалов

Мотивировать работников (поощрение идей)

План-график мероприятий

Подготовка проекта

Поиск площади под офис	1 месяц
Регистрация	5 дней
Поиск компании-разработчика	3-4 недели
Нанять штатного программиста	2 недели
Разработка сайта	1 месяц
Разработать приложение	
Разработать систему защиты приложения	3 месяца
Обеспечить легкость и удобство использования	

Мероприятия в области маркетинга

Разработать уникальный фирменный стиль	2 недели
Привлечь внимание СМИ. Сделать несколько публикаций о выходе приложения на популярных сайтах (onliner.by, tut.by и др.)	1-2 месяца (но заниматься поиском партнеров постоянно)
Почтовая рассылка коммерческих предложений	
Непосредственные переговоры по поводу размещения каталога в приложении	
Выбрать наиболее удобные способы распространения приложения. По результатам	Обеспечить доступ к скачиванию в течение недели-двух после
SMM-маркетинг	
SEO-продвижение сайта	
Контекстная реклама	Осуществление данных мероприятий проводить постоянно, начиная сразу после выхода приложения.
Блоги и форумы	
Участие в выставках	
Реклама в других приложениях	

	Цели	Решения	Стоимость
Товар	Разработать приложение	Найти компанию-разработчика, в компетенции которой создать приложение, соответствующее нашим представлениям и представлениям пользователей.	Стоимость разработки подобных приложений в среднем составляет 10000 \$
	Разработать систему защиты приложения	Написать код для защиты программы от несанкционированного копирования	Это будет входить в обязанности компании-разработчика.
		Разработать лицензионное приложение, требующее ключ активации	
	Обеспечить легкость и удобство использования	Разрабатывать с консультациями как дизайнеров и архитекторов, так и обычных людей	Одночасовая консультация в среднем стоит 400000 б.р.
		Использовать названия длиной не более 50 символов с учетом пробелов	Все это будет входить в обязанности компании-разработчика и штатного программиста.
		Для каждого раздела назначить картинку	
		Для лучшей запоминаемости проследить, чтобы картинки отличались друг от друга по начертанию и основным цветам, не были слишком похожими. При этом важно соблюсти единый стиль. Картинки должны быть простыми, но осмысленными.	
		Использовать подсказки. Подсказка может дополнительно расшифровывать назначение инструмента, раздела и др.	
	Использовать термины в названиях и подсказках, понятные для пользователей		
	Привлечь как можно больше партнеров для разнообразного ассортимента	Привлечь внимание СМИ. Сделать несколько публикаций о выходе приложения на популярных сайтах (onliner.by, tut.by и др.)	Интернет-порталы сами определяют статьи для публикаций, так как они являются бесплатными. В наших силах убедить их разместить статью о приложении.
		Почтовая рассылка коммерческих предложений	Обязанности управленцев
		Непосредственные переговоры по поводу размещения каталога в приложении	
	Постоянно совершенствовать работу приложения	Анализировать отзывы пользователей	Обязанности программиста
Вносить соответствующие изменения, согласно замечаниям по улучшению			
Своевременное исправлять ошибки			
Обновлять каталог при появлении новинок	Еженедельное общение с партнерами посредством <u>email</u> , <u>online</u> -конференций и личных встреч.	Обязанности управленцев	

Цена	В перспективе получать стабильно растущую прибыль	Для этого будут разработаны бесплатная и платная версии. Доход в бесплатной версии от рекламы, в платной - само скачивание (1-1\$) и проценты от продаж товаров благодаря приложению.	Как показывает практика, цена рекламы в приложениях невелика: в месяц при активном продвижении приложения составляет 300\$, так в год доход от рекламы составит 3600\$. В первый год ожидается 5000 скачиваний платной версии, в денежном эквиваленте это составит 55000\$. Проценты от продаж 7%
Место	Выбрать наиболее удобные способы распространения приложения	По результатам опроса популярными местами скачивания приложений являются сайт и <u>Windows Store</u> .	Разработать сайт - обязанность программиста. Регистрация аккаунта в стоит 99\$ в год.
Продвижение	Привлечь новых клиентов для партнеров (45% новых клиентов приобрели товар благодаря приложению)	SMM-маркетинг	Обязанности управленцев
		SEO-продвижение сайта	Обязанности программиста
		контекстная реклама	10000\$
		блоги и форумы	Обязанности управленцев
		участие в выставках	Участие в TIBO составляет 2000 евро, в мебельном форуме бесплатно
Создать хорошо узнаваемое приложение	реклама в других приложениях	1500\$	
Создать хорошо узнаваемое приложение	Разработать уникальный фирменный стиль, а также использовать ранее написанные способы продвижения.	2000\$	
Персонал	Создать команду высококвалифицированных профессионалов	Провести кастинг для компании-разработчика	Обязанности управленцев
		Нанять штатного программиста	1500\$
	Мотивировать работников	Так как мы находимся на стадии зарождения можно применять нематериальные способы поощрения: создание уголка, где можно отдохнуть; поздравление со знаменательными датами. Создание приятного и уютного рабочего места сформирует теплые взаимоотношения внутри коллектива (не надо забывать, что мы делаем).	<ul style="list-style-type: none"> • Аренда офиса 12000000 • Кухня для офиса 8000000 • Офисная мебель 20000000 • Мебель для зоны отдыха 10000000 • Декор 8000000 • Компьютерное и телефонное оборудование 47000000

Наиболее важные мероприятия

1. Выбор компании-разработчика и поиск штатного программиста (з/п 1500\$)
2. Разработка приложения и сайта (10000\$)
3. Создание фирменного стиля (2000\$)
4. Аренда офиса и его обустройство (12875\$)
5. Продвижение приложения:
 - SMM-маркетинг
 - SEO-продвижение сайта
 - контекстная реклама (6000\$)
 - ведение блогов
 - участие в выставках (2000\$)
 - реклама в других приложениях(1500\$)
 - публикации

Финансовое обоснование проекта:

Доход от рекламы в бесплатной версии:

1-й год – 3600

2-й год – 7500

3-й год – 11000

Объем продаж платной версии:

1-й год – 5000

2-й год – 7500

3-й год – 11000

Процент от продаж:

1-й год – 63000

2-й год – 105000

3-й год – 140000

**Период окупаемости составит меньше
одного года.**

Год	Поток денежной наличности, тыс.руб.		Ставка дисконта $r=25.0$		
	Приток	Отток	Чистый поток	Дисконт	NPV, тыс.руб.
0 (нач.года 1)	0	25075	-25075	1	-25075
1 (кон.года 1)	121600	71139	50461	0.8	40368.8
2 (кон.года 2)	192700	81289	111411	0.64	71303.04
3 (кон.года 3)	267500	81289	186211	0.512	95340.032
4 (кон.года 4)	0	0	0	0	0
5 (кон.года 5)	0	0	0	0	0
6 (кон.года 6)	0	0	0	0	0
7 (кон.года 7)	0	0	0	0	0
8 (кон.года 8)	0	0	0	0	0
9 (кон.года 9)	0	0	0	0	0
10(кон.года 10)	0	0	0	0	0
Итого	581800	258792	323008	NPV	181936.872 тыс.руб.

Риски проекта:

- Привычки традиционных покупок.

Несмотря на функцию заказа объектов онлайн, люди предпочтут приобрести товар в магазине, чтобы увидеть и потрогать товар перед покупкой.

- Малое количество привлеченных партнеров.

- Появление более серьезного конкурента.

Рынок данного вида продукта развивается, практически свободен от конкуренции. Компания стремится занять свободную нишу. Из-за низких барьеров входа на рынок возможно появление конкурентов.

WIDEVIEW

ORFANS DO

COME TRIBE