

Веб-сайт «WorkWave»

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ПРОБЛЕМА



1. Недостаток информации о юридических и психологических аспектах работы дизайнера интерьера .
2. Стресс и эмоциональное выгорание.
3. Ошибки в оформлении документации .
4. Сложность в поиске юридической и психологической консультации.
6. Невозможность масштабирования системы под потребности пользователей - .
7. Трудности с анализом эффективности работы.
8. Необходимость в построении партнерских отношений.
9. Недостаток внимания со стороны потенциальных клиентов .

«WorkWave» решает проблему поиска работы для фрилансеров и поиска исполнителей для заказчиков. Она также помогает снизить затраты на оплату труда штатных сотрудников и предоставляет информацию о юридических и психологических аспектах работы, помогает в разрешении конфликтов и оформлении документации, а также предоставляет обучающие материалы и поддержку. Мы позволим потребителям быстро и эффективно находить нужных исполнителей для своих проектов. Мы предлагаем удобный интерфейс, поиск по различным параметрам, отзывы и рейтинги исполнителей, а также возможность безопасной оплаты услуг.

Ключевые партнеры:

- AppStore
- Google Play
- Microsoft Store
- Samsung Apps
- 1Mobile Market

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ



- Удобство использования: Биржа предлагает интуитивно понятный интерфейс, который позволяет легко находить и связываться с фрилансерами, а также отслеживать выполнение задач.
- Безопасность: Биржа обеспечивает безопасную среду для общения между заказчиками и фрилансерами. Все транзакции и личные данные защищены с помощью современных технологий безопасности.
- Разнообразие услуг: Биржа предоставляет широкий спектр услуг от различных фрилансеров. Это позволяет заказчикам найти именно тех специалистов, которые им нужны.
- Отзывчивая поддержка: Биржа имеет круглосуточную поддержку, которая готова помочь в решении любых вопросов и проблем.
- Гибкость: Фрилансеры могут сами устанавливать свои рабочие часы и выбирать проекты, которые они хотят взять в работу.
- Низкие комиссии: Биржа взимает низкие комиссии за использование своих сервисов, что делает ее привлекательной для фрилансеров и заказчиков.
- Репутация: Биржа заботится о репутации своих пользователей, поэтому фрилансеры и заказчики могут быть уверены в качестве предоставляемых услуг.
- Обучение и развитие: Биржа регулярно проводит обучающие мероприятия и семинары для фрилансеров, чтобы помочь им улучшить свои навыки и расширить портфолио.



Бизнес-модель Остервальдера - Пенье



Ключевые партнеры

1. Дизайнеры, зарегистрированные на платформе. –
2. Поставщики технологической инфраструктуры для обеспечения функциональности платформы. (хостинг, облачные сервисы, программное обеспечение, техническая поддержка и другие технологические решения.)



Ключевые виды деятельности

1. Разработка и поддержка платформы.
2. Организация конкурсов и мастер-классов.
3. Проведение онлайн-консультаций.



Ключевые ресурсы

1. Грамотные IT-специалисты для создания и поддержки веб-платформы.
2. Эксперты по организации мероприятий и обучающих программ.
3. Инфлюенсеры для привлечения внимания и увеличения активности на платформе.



Ценностное предложение

Психологический аспект:

1. Широкий выбор дизайнеров с различными специализациями.
2. Удобный поиск и фильтрация дизайнеров.
3. Возможность участия в конкурсах и получения обратной связи.
4. Доступ к библиотеке ресурсов и инструментов для работы.
5. Возможность проведения онлайн-консультаций и мастер-классов.
6. Возможность продажи дизайнерских работ через платформу.
7. Улучшение процесса поиска и заказа дизайнерских услуг.
8. Стимулирование творческой активности дизайнеров.
9. Развитие индустрии дизайна.

Юридический аспект:

1. Защита прав интеллектуальной собственности дизайнеров.
2. Обеспечение безопасных транзакций и конфиденциальности данных.
3. Соблюдение законов в сфере оказания услуг и авторских прав.



Взаимоотношения с клиентами

1. Онлайн-поддержка для заказчиков и дизайнеров.
2. Система обратной связи.
3. Организация мероприятий для взаимодействия участников платформы.



Каналы сбыта

1. Веб-платформа (онлайн-пространство) для взаимодействия заказчиков и дизайнеров.
2. Рекламные кампании в социальных сетях и профессиональных сообществах. (Telegram, Instagram, Youtube, Вконтакте и т.д)



Потребительские сегменты

1. Физические лица и компании, нуждающиеся в дизайнерских услугах.
2. Дизайнеры, стремящиеся представить свои работы широкой аудитории.
3. Малые и средние предприятия, нуждающиеся в корпоративном дизайне.
4. Стартапы, ищущие профессиональный дизайн для своих продуктов.
5. Блогеры и медийные личности, ищущие дизайн для контента.

§ Структура издержек

1. Затраты на разработку и поддержку платформы. 2. Рекламные расходы. 3. Оплата IT-специалистов и экспертов по организации мероприятий.



Структура доходов

1. Комиссия с продаж дизайнерских работ через платформу. 2. Рекламные услуги для дизайнеров и компаний. 3. Плата за использование платформы дизайнерами.

ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ



Создание веб-сайта не требует значительных вложений, однако, в зависимости от желаемого функционала и дизайна, вам могут потребоваться некоторые затраты.

В большинстве случаев достаточно иметь готовый дизайн и структуру сайта, а также оплатить услуги хостинга и регистрации домена. При использовании дополнительных функций, такие как онлайн-магазин, систему управления контентом или другие инструменты, затраты могут увеличиться.

КОМАНДА ПРОЕКТА



Тагирова Аделя
Графический дизайнер



Федулова Диана
Тестировщик



Набиуллина Венера
Ведущий дизайнер



Пирогова Анна
Веб-дизайнер



Балаев Никита
Фронтенд-разработчик



Ведерникова Полина
Бэкенд-разработчик

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА



1. Идея и прототип.
2. Подробная разработка концепции.
3. Дизайн-прототип веб-сайта.
4. Тестирование прототипа.
5. Оценка обратной связи.
6. Доработка для исправления выявленных недостатков.
7. Презентация продукта для инвесторов.

СПАСИБО!

tagirova-adelya24032002@mail.ru

