

# Агрегатор цен

Стартап проект

ПЛАТФОРМА НТИ

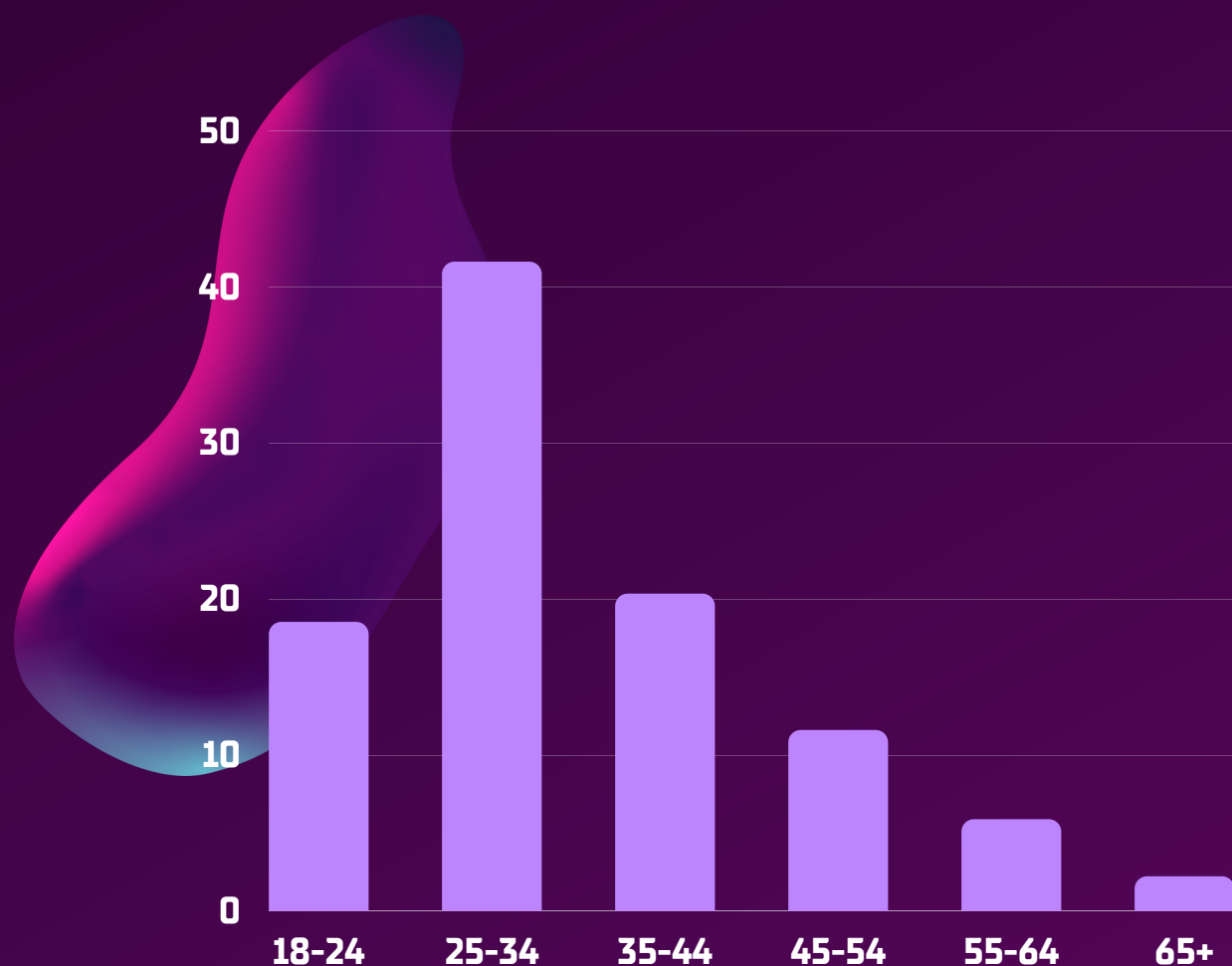


**БГТУ**  
им. В. Г. Шухова

Платформа  
университетского  
технологического  
предпринимательства

# Введение в предметную область

Наша цель - создать агрегатор цен для пользователей интернет магазинов. Люди смогут быстро и легко подобрать для себя товар по лучшей цене и параметрам.



Демография аудитории, %

# Актуальность

## ФАКТЫ

Ежемесячно аналог из СНГ посещают 5 млн человек.

Посещения немецкого аналога в 10 раз выше.

Средняя продолжительность посещения: 6 мин.

Страниц за посещение: 5.

Процент отказов: 43.09%.

## ОТКУДА ДАННЫЕ?

Сервис аналитики онлайн-трафика веб-сайтов и приложений в реальном времени.

[www.similarweb.com/ru/website/ek.ua/#overview](http://www.similarweb.com/ru/website/ek.ua/#overview)

[www.similarweb.com/ru/website/idealo.de/#overview](http://www.similarweb.com/ru/website/idealo.de/#overview)

## КАК РЕШАЕТСЯ СЕЙЧАС?

Подобных сервисов, покрывающих необходимый спектр потребностей, на российском рынке отсутствует.



# Проблема

## ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

испытывает проблему, когда появляется необходимость быстро, легко и по приемлемой цене найти товар.

## ЕГО РЕШЕНИЕ

Открывает сайты знакомых магазинов и вручную сравнивает интересующие предложения.

## ТРАТЫ:

- Время
- Возможность сэкономить
- Несоответствие критериям



## РЕШЕНИЕ 1

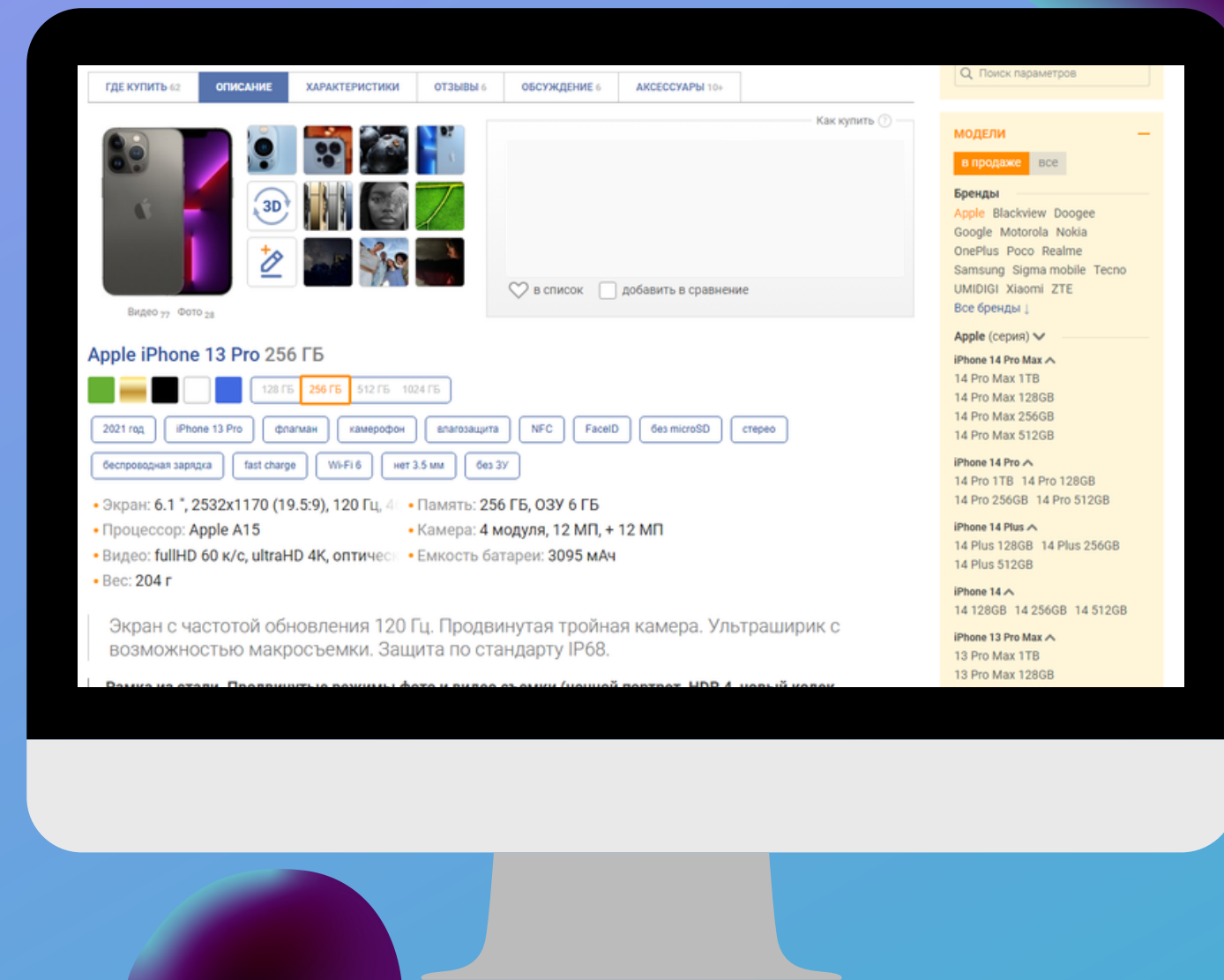
Агрегируем данные (описание, характеристики, цены) из интернет-магазинов в одном сервисе.

## РЕШЕНИЕ 2

Гибкая настройка фильтров и уведомлений, покрывающее любую потребность пользователя.

## РЕШЕНИЕ 3

Помогать клиенту объективно оценить и подобрать нужный товар, предлагая отзывы, обзоры, оценки и т.п.



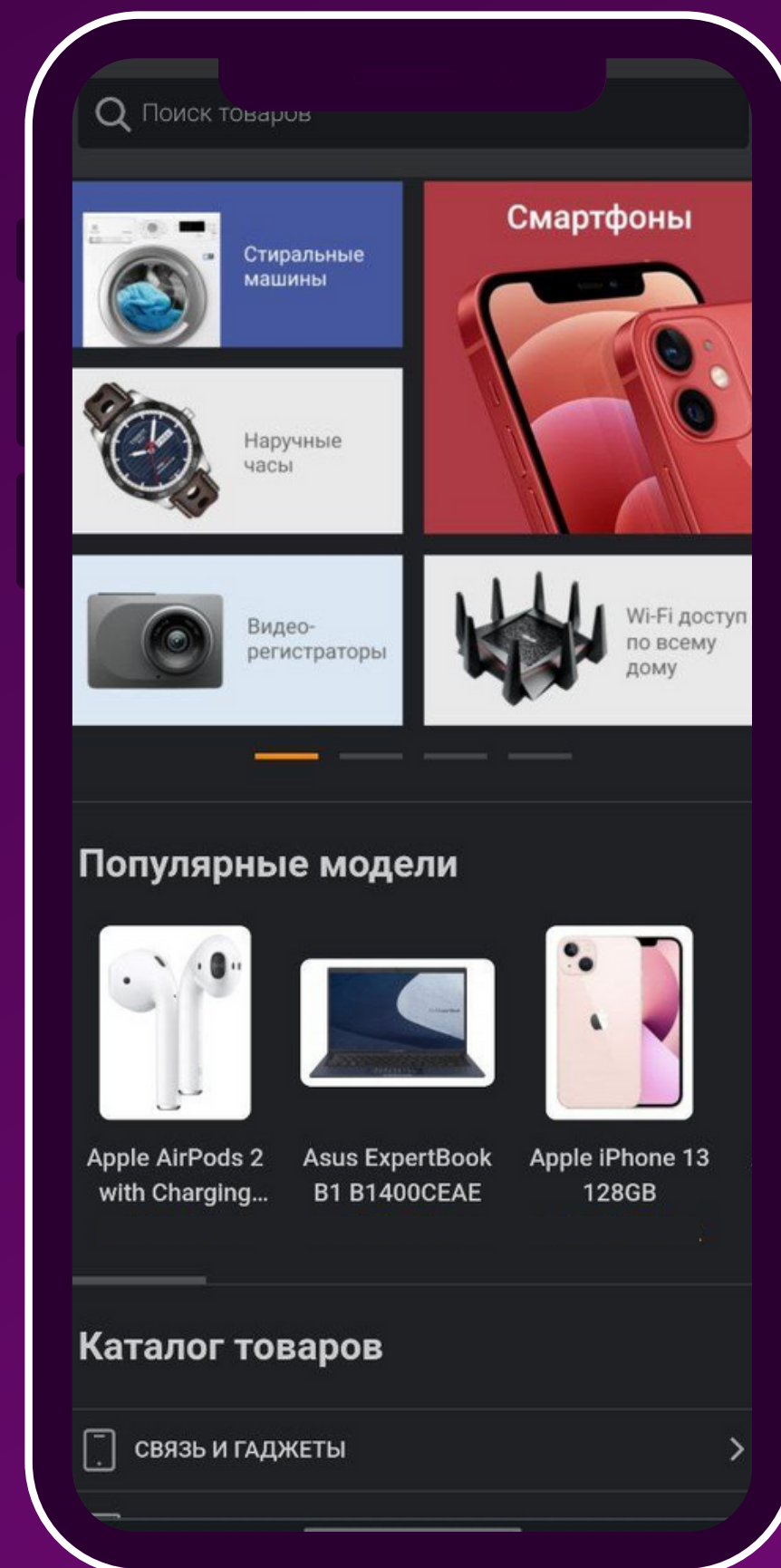
# Решения

# Описание продукта и технологии

Это стало возможным благодаря использованию современного стека технологий в области программирования и ухода зарубежного аналога.

## Функционал сервиса:

- Удобный и быстрый поиск
- Дружелюбный интерфейс
- Свод большого объема данных, в т.ч личного опыта пользователей
- Гибкая настройка уведомлений и фильтров
- Аналитика рынка товаров
- Автовыкуп



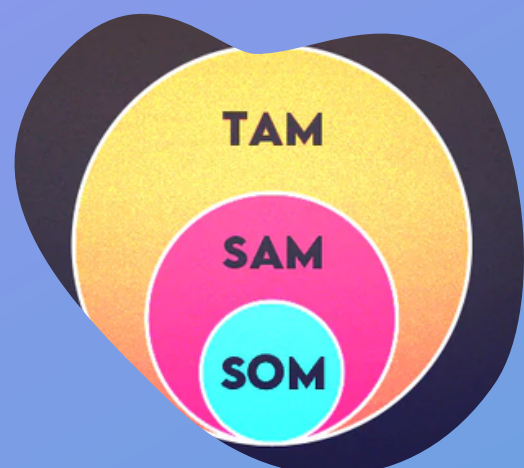


# АНАЛИЗ РЫНКА



## ГДЕ ПРОДАЕМ? КАКОЙ ПОТЕНЦИАЛ?

Доступ к сервису осуществляется в сети интернет. Исходя из аналитики зарубежных конкурентов, потенциал достигает миллиардов прибыли.



## ОЦЕНКА РЫНКА

Поставка продукта осуществляется для всех

пользователей Рунета

TAM - 6,288 млрд руб.

SAM - 4,922 млрд руб.

SOM - 748,813 млн руб.

## КОНВЕРСИЯ В ОТРАСЛИ, ЧИСЛО ЗАПРОСОВ В СЕТИ

Конверсия - высокая, 79,38%

По данным GoogleTrends и Wordstats кол-во зпросов "агрегатор" составляет 300к+; "каталог цен" - 9 млн, сверхпопулярность.





Конкурентные преимущества	Наш продукт	Яндекс-Маркет	СберМега Маркет	hardprice.ru
Эффективность и результат	+	+	-	-
Сравнить товар	+	+	-	-
Выбор любого магазина	+	-	-	+
Оформить покупку на странице товара	-	+	+	-
Гибкая настройка уведомлений	+	-	-	-
Гибкая фильтрация	+	+	-	-
Видеообзоры	+	-	-	-
Автовыкуп	+	-	-	-

# КОНКУРЕНТЫ

# Целевая аудитория

B2B2C



## ЛЮБОЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

Достаточно иметь покупательную способность, потребность в приобретении товара и доступ к интернету.



## РЕКЛАМОДАТЕЛИ

Благодаря высокому трафику рекламодатели будут заинтересованы в сотрудничестве с нами.



## БИЗНЕС

Владея информацией о запросах пользователей мы можем прогнозировать спрос, на котором бизнес может заработать.

## ЧТО, КОМУ И КАК?

Сервис, пользователю, бесплатно!

## СХЕМА ДВИЖЕНИЯ ТОВАРА

Доступ к сервису 24/7

## ПОДПИСКА

Раскроет функционал и удобство для серьезных покупок.

## РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ

Далее --->

	Средний месяц	Пессимистичный сценарий	Оптимистичный сценарий
<b>ДОХОДЫ</b>	<b>5 915 380</b>	<b>3 289 190</b>	<b>8 923 760</b>
Контекстная реклама	270 000	135 000	405 000
Банерная реклама	378 000	168 000	504 000
Подписка	1 800 000	900 000	2 700 000
Оплата за клик	2 430 000	1 620 000	3 240 000
Продажа аналитики	175 000	35 000	350 000
Партнерские ссылки	862 380	431 190	1 724 760

# Бизнес-модель

Презентация проекта |  
Декабрь 2022 г.

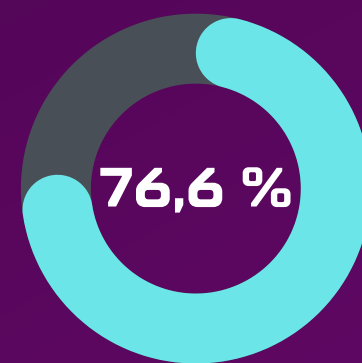


# Прибыль в одной оплате

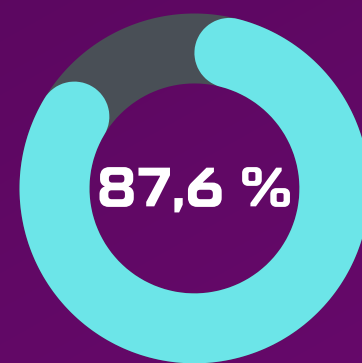
	Средний месяц	Пессимистичный сценарий	Оптимистичный сценарий
<b>РАСХОДЫ</b>	<b>927 923</b>	<b>770 351</b>	<b>1 108 426</b>
Постоянные	927 923	770 351	1 108 426
Хостинг	80 000	80 000	80 000
Разработчики з/п	390 000	390 000	390 000
Налог УСН 6%	354 923	197 351	535 426
Реклама	100 000	100 000	100 000
Копирайтер	3 000	3 000	3 000



Средний месяц



Пессимистичный сценарий



Оптимистичный сценарий

# Бюджет и источники его формирования

Для разработки MVP потребуется сумма инвестиций 4 034 000 рублей. Расчетные сроки на разработку составляют 8 месяцев. Первые инвестиции отсутствуют.

Контекстная реклама (1 клик)	15	15	15
Баннерная реклама (за 1 показ)	0,35	0,35	0,35
Подписка	300	300	300
Оплата за клик	9	9	9
Продажа данных о спросе	35 000	35 000	35 000
Партнерские ссылки (~5% от стоимос	479	479	479
Кол-во кликов контекстной рекламы	18 000	9 000	27 000
Кол-во показов баннерной рекламы	1 080 000	480 000	1 440 000
Кол-во проданных подписок	6 000	3 000	9 000
Кол-во кликов	270 000	180 000	360 000
Кол-во продаж данных о спросе	5	1	10
Кол-во покупок по партнерке	1 800	900	3 600
<b>Кол-во покупок ИТОГО</b>	<b>1 375 805</b>	<b>672 901</b>	<b>1 839 610</b>
% проданной контекстной рекламы	1,31%	1,34%	1,47%
% проданной баннерной рекламы	78,50%	71,33%	78,28%
% проданных подписок	0,44%	0,45%	0,49%
% оплаты за клик	19,62%	26,75%	19,57%

**Средний чек: 4,3 руб.**

**Доход: 5 915 380 руб.**

**Расходы: 927 923 руб.**

**Прибыль: 4 987 457 руб.**

**Полная рентабельность: 84%**

**Индекс доходности: 0,78**

**Конверсия: 79,38%**

**Горизонт планирования: 5 лет**

# Экономические показатели



# ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

По методологии SWOT

Преимущества	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая компетенция команды и опыт разработки</li> <li>2. Современный стек технологий</li> <li>3. Товар востребован и обладает преимуществом среди конкурентов.</li> <li>4. Сбор и аналитика данных</li> <li>5. Широкий ассортимент</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нехватка персонала: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Экономист</li> <li>• Дизайнер UI/UX</li> <li>• Маркетолог</li> </ul> </li> <li>2. Недостаточное финансирование</li> <li>3. Предметная область</li> </ol>
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Новые рынки сбыта</li> <li>2. Улучшение экономического климата</li> <li>3. Появление новых партнеров</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нестабильная экономическая ситуация</li> <li>2. Нестабильная политическая ситуация</li> <li>3. Изменение поведения при выборе продукта</li> <li>4. Реакция крупных игроков</li> <li>5. Рост цен на сырье (рост издержек)</li> <li>6. Сбой в оборудовании</li> </ol>



# Команда



**РУСЛАН НЕМЫКИН**

Лидер  
Разработчик



**ВИТАЛИЙ БАНИН**

Разработчик



**ДМИТРИЙ ТРОФИМОВ**

Разработчик



# Спасибо за внимание!

ПЛАТФОРМА НТИ



**БГТУ**  
им. В. Г. Шухова

Платформа  
университетского  
технологического  
предпринимательства





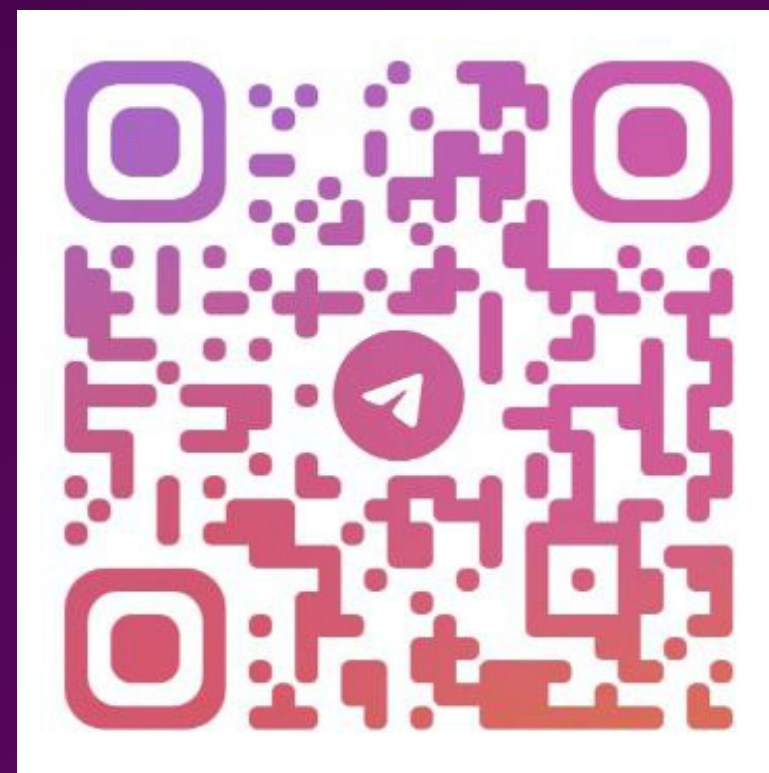
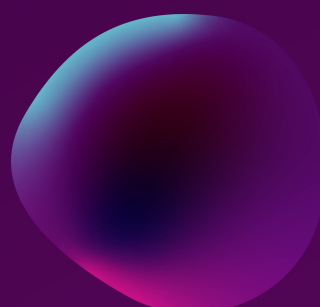
+7 (920) 572-87-36



ruslan.nemikin@gmail.com



@TrueRuslan



# Контакты

# ПРИЛОЖЕНИЕ

Показатель	Пояснение	Доля	Кол-во пользователей	Годовой оборот, руб
TAM	Все пользователи рунета (85% от общего населения России)	x	121 890 000	6 288 905 781
SAM	Доля рынка ограниченная уровнем дохода (средний и ниже)	95,90%	116 892 510	6 031 060 644
	Доля рынка по демографии (от 18 до 54)	91,97%	107 506 041	5 546 766 475
	Доля рынка энергопотребителей	90,00%	96 755 437	4 992 089 827
SOM	Доля SAM, которую Вы планируете "захватить"	15,00%	14 513 316	748 813 474
	Средний чек	x	x	52
	Кол-во покупок 1 клиентом за год	x	1	52
	Кол-во клиентов, которых Вы можете обслужить за месяц, учитывая Ваши ресурсы	x	14 513 315,60	62 401 123

# Многоугольный конкуренто- способности

