

ДВИЖЕНИЕ, ВОПЛОЩАЮЩЕЕ ИДЕИ В ЖИЗНЬ



Д В И Ж

твой акселератор

VizConnect-платформенный сервис позволяющий владельцам малого и среднего бизнеса находить себе партнёров для расширения действующего или создания нового вида бизнеса.

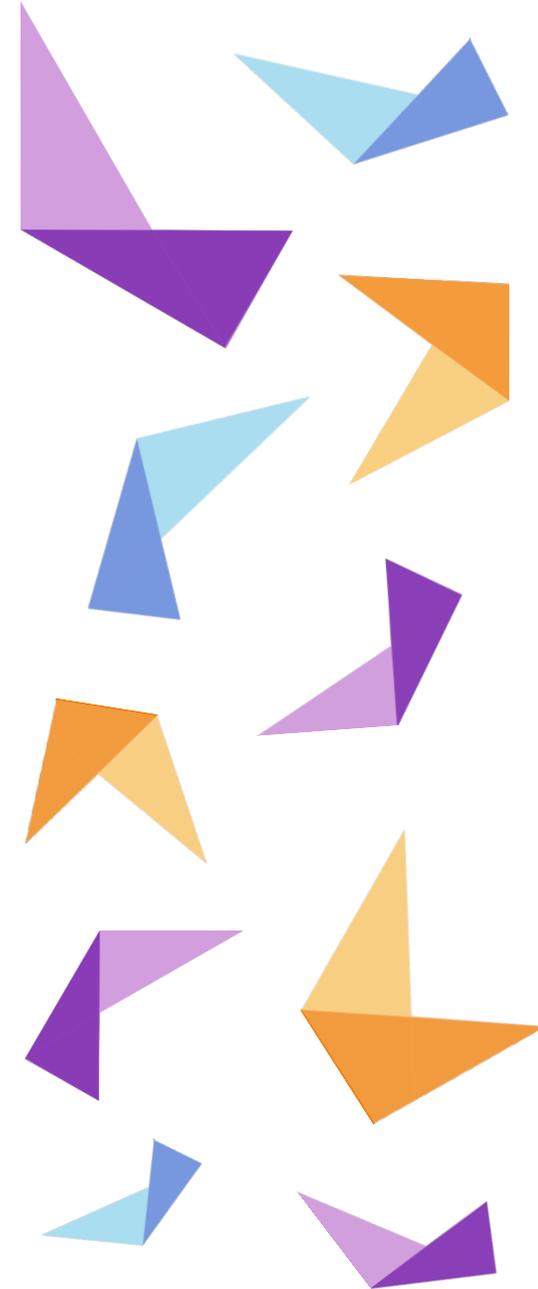
Ганюшин Павел Викторович
PavelGanWork@yandex.ru
7-963-531-72-70

ПРОБЛЕМА

Отсутствие конкурентной позиции и ограниченные возможности для малых предприятий на рынке из-за конкуренции с монополистами, что затрудняет их рост и развитие.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Физические и юридические лица от 18 лет до 35 лет. Отрасль-малый бизнес. Проживающие в Новосибирской области. Вкусы-поиск единомышленников, в создании малого бизнеса. Уровень образования не ниже среднего. Проживающие в городе. Новосибирск. Сектор рынка B2B



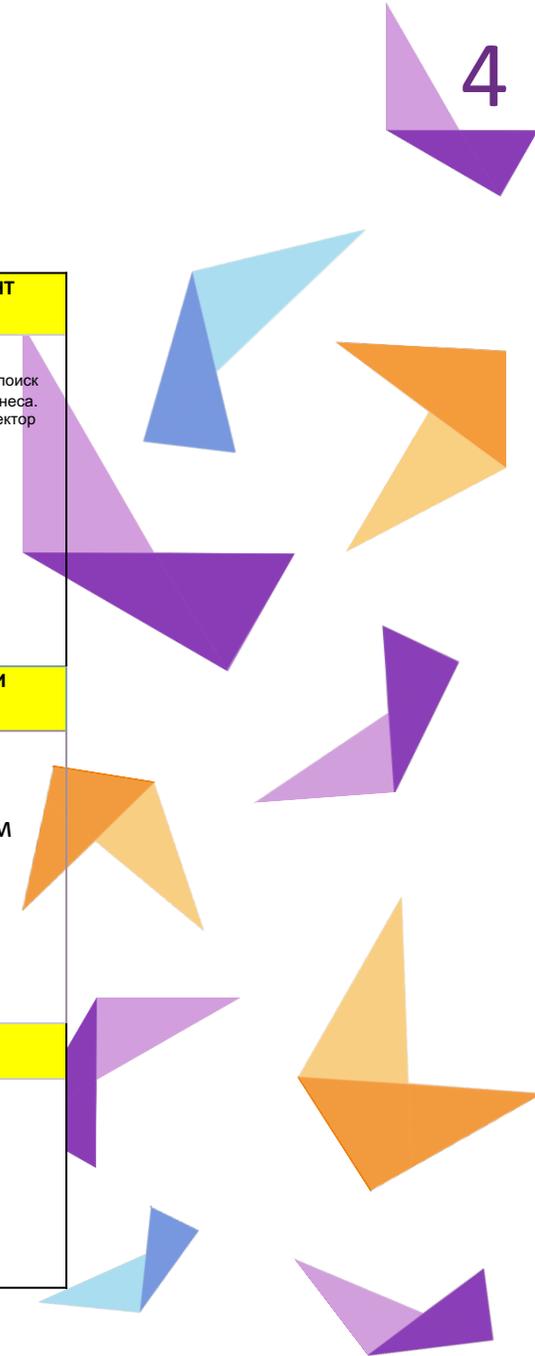
Решение проблемы. Конкурентные преимущества предлагаемого решения

Платформа для предпринимателей с целью найти потенциальных сотрудников для расширения и развития малого бизнеса. Поиск инвесторов для создания совместной компании через инструменты венчурного финансирования.

Сочетание масштабируемости, удобства использования, разнообразия партнеров и аналитики обеспечивает пользователям платформы лучшие возможности для роста, оптимизации сотрудничества и достижения успеха в их бизнесах.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

1. ПРОБЛЕМА	4. РЕШЕНИЕ	3. ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	9.СКРЫТОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО	2. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕГМЕНТ
<p>Монополии как фактор, сдерживающий развитие малого бизнеса в российской экономике. Отсутствие конкурентной позиции и ограниченные возможности для малых предприятий на рынке из-за конкуренции с монополистами, что затрудняет их рост и развитие. Взаимодействие и сотрудничество между малыми предприятиями могут помочь преодолеть эту проблему, а именно - улучшить качество услуг и продукции, оптимизировать условия ведения бизнеса, а также привлечь общего инвестора.</p>	<p>Создать приложение для поиска бизнес-партнёров и инвесторов. Взаимное сотрудничество малых предприятий. С помощью нашего приложения предприниматели могут обмениваться контактами для дальнейшего сотрудничества. Могут создать кооперативные структуры, где каждый из участников владеет и управляет своим бизнесом, но сотрудничает с другими предпринимателями в решении общих задач. Это может включать совместную закупку и использование общих ресурсов, партнерские программы лояльности или обмен маркетинговыми идеями.</p>	<p>BizConnect -приложение, где бизнес встречается с возможностями: находите идеальных деловых партнеров для совместных предприятий и сотрудничества при создании новых компаний или инновационных продуктов. Максимизируйте свой потенциал для успеха с уникальной платформой, объединяющей профессионалов различных отраслей и предоставляющей непревзойденные возможности для развития вашего бизнеса."</p>	<p>Внедрение искусственного интеллекта в приложение поможет пользователю автоматизировать поиск нужных ему услуг и анализировать данные из его предпочтений. Аутентификация, позволяющая предпринимателям избежать мошенничества. Поддержка через Сибирский федеральный округ. Поиск инвесторов.</p>	<p>Физические и юридические лица от 18 лет Отрасль-малый бизнес. Проживающие на территории Российской Федерации. Цель -поиск единомышленников в создании малого бизнеса. Уровень образования не ниже среднего. Сектор рынка B2B</p>
Текущие способы решения проблемы	8. КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ		5. КАНАЛЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ	2а. РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ
<p>Авито,Точка Нетворк,Uniter, Mesto,Connect+</p>	<p>1.Число пользователей платной на подписки. 2.Заключение новых контрактов внутри приложения.</p>		<p>Продвижение через профессиональные сообщества, такие как Деловая Россия, Единая Россия, НКО, Мой бизнес.</p>	<p>Цифровизация открыла дорогу молодым предпринимателям. Сам бизнес стал моложе. Молодые бизнесмены увидят перспективу в нашем приложении.</p>
7. СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК		6а. МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	6. ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ	
<p>Затраты на разработку: Затраты на создание приложения, Разработку и дизайн приложения, Разработку и обучение моделей искусственного интеллекта, Интеграцию и тестирование искусственного интеллекта, Обслуживание приложения после его запуска. Затраты на рекламу.</p>		<p>Ежемесячная подписка, рекламная интеграция. Процент от заключенных через платформу сделок.</p>	<p>Планируется заключение рекламных контрактов. Получение дохода от платных подписок.</p>	



Основные финансовые показатели проекта.

Себестоимость продукта: 330 000 рублей

Точка безубыточности из фин. модели: 8 мес.

**Потенциальная прибыль по итогу 12 мес.: 1,2
млн рублей**

Финансовый прогноз: план продаж, финансовый поток.

Текущий статус бизнеса.

1. Январь 2024 г. - Доработка прототипа до MVP
2. Сентябрь 2024 г. - Проведение решенческого интервью с целевой аудиторией
3. сентябрь - октябрь 2024 г. - Корректировка MVP платформы
4. Октябрь 2024 г. - Настройка рекламных компаний среди предпринимателей
5. Ноябрь 2024 г. - Запуск продаж
6. Декабрь 2024 г. Масштабирование

Объем запрашиваемых инвестиций

Общая сумма инвестиций: от \$7 000 до \$20 000



Команда проекта



Ганюшин Павел



Раиль Байков

КОНТАКТЫ

Свяжитесь с нами удобным способом:

Павел Ганюшин: **7-963-531-72-70**

Email: **PavelGanWork@yandex.ru**