

Организация деятельности **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** для реализации

продуктов полезного питания



Описание конечного продукта проекта - **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ**

2



Основная выгода **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** - перевод процесс заказа и размещение предложений продуктов в онлайн, организация «бесконечной» полки для поставщиков, обеспечение небольших магазинов и HORECA, аналитикой и быстрым процессом закупки

Продукт проекта - **ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА**, реализованная как технологическая система инженерных и интерфейсных решений, накапливающая метаданные в единой базе, информационная и материальная инфраструктура, созданная в соответствии с запросами потребителей и рыночной ситуацией. Планируется организация работы платформы с последующим улучшением ее параметров, поставок, продаж, логистики и выстраивание отношений с потребителями с постепенным повышением эффективности процессов

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА будет ориентирована одновременно на запросы **ПРОДАВЦОВ** - производителей продуктов, фермерских хозяйств по эффективному сбыту и безопасности сделок и **ПОКУПАТЕЛЕЙ** – сегмента HORECA и небольших магазинов по быстрым закупкам качественных специализированных продуктов. Перевод процесса заказов и размещения предложений продукции в онлайн с автоматизацией рутинной работы, канал продвижения и продаж для поставщиков, открытая и понятная аналитика, обеспечение покупателей удобством закупок, упрощает и выводит на качественно новый уровень взаимодействие всех пользователей платформы

Продукты питания, планируемые к реализации

- Мясо и мясные изделия
 - Орехи и сухофрукты
 - Овощи
 - Зелень, листья и пряные травы
 - Специи
 - Сыры
 - Рыба и морепродукты
 - Мёд и сопутствующие товары
-
- Фрукты
 - Ягоды, экзотические фрукты, ягоды и плоды
 - Грибы
 - Мука и отруби
 - Яйца
 - Молоко и молочные продукты
 - Масла растительные
 - Уксус и соусы
 - Макароны изделия и лапша



- ❖ Местные национальные продукты
- ❖ Продукты Халяль
- ❖ Продукты для вегетарианцев



ПРОДАВЦЫ

Локальные производители
Местные бренды
Сетевые дистрибьютеры

Недорогая, качественная,
часто уникальная продукция



ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА



ПРИЛОЖЕНИЕ

ПОКУПАТЕЛИ

HORECA:

- Сетевые гостиницы
- Кафе и рестораны
- Сеть кулинарий, кафе, киосков, точек быстрого питания

Частные лица и организация закупающие для частных лиц

ПОКУПАТЕЛИ

Магазины и отделы здорового питания

Магазины вегетарианских, диетических продуктов

Небольшие сетевые и специализированные магазины

Проблемы:

- Плохая логистика, отдаленность
- Проблемы с учетом и оформлением документов
- Нет необходимых объемов и стабильного качества для торговых сетей
- Сложности со сбытом и продвижением, нет ресурсов на открытие собственных точек
- Недостаток контроля и аналитики, малый товароборот
- Нет ресурсов для крупных рекламных кампаний

Проблемы:

- Нет возможности заказать все оперативно в одном месте
- Необходимо отслеживать заказы у многих поставщиков
- Сложный документооборот и контроль запасов продуктов
- Нет возможности оперативно сравнивать цены и условия

Что может предложить **ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА** потребителям

Проект создания **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** направлен на оказание услуг для определенных привлекательных достаточно выгодных целевых сегментов, территориально представленных на рынке города Уфы и Республики Башкортостан. Платформа помогает покупать, продавать, конкурировать и оставаться эффективными, имея обоснованную аналитику для принятия решений выбранным сегментам, не имеющим комплексных предложений на данный момент.

Сегменты потребителей услуг цифровой платформы и предоставляемые для них услуги:

- Для **ПРОДАВЦОВ** - производителей продуктов, платформа выступает в качестве дополнительного канала продаж, где они размещают свое предложение, бесплатной и платной рекламы, совместного продвижения. Продавцы - локальные бренды и местные производители могут размещать продукцию на платформе сами или через дистрибьюторов, могут самостоятельно регулировать цены и скидочные предложения
- Для **ПОКУПАТЕЛЕЙ** - небольших магазинов и HORECA платформа заменяет поездки на закупочные базы и общение с многочисленными поставщиками, поскольку вся информация размещена в доступном виде аналогичном привычному интерфейсу интернет-магазина, можно заказать продукцию и оформить заказ с доставкой
- Владелец **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** будет выполнять для собственных задач и может предоставлять всем **ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ** платформы как дополнительные выгоды услуги по документообороту, оформлению документов, учету, аналитике, организации маркетинговых и рекламных мероприятий, логистике, рекламе, продвижению
- Реализация проекта выполняет ряд показателей принятых в Стратегии социально-экономического развития РФ до 2030 года: выполнения продовольственной программы, создание рабочих мест, поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, повышения уровня социально – экономического развития региона



Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия





<p>ПРОДАВЦАМ</p> <p>Локальные производители Местные бренды Сетевые дистрибьютеры</p>		<p>Заполнение карточки товара, включая фото, привлекательное описание товара и потребительских свойств</p> <p>Информационная, аналитическая, маркетинговая поддержка</p> <p>Динамическое ценообразование, контроль относительно ценовых предложений конкурентов</p> <p>Автозаказ товара, организация расчетов, документооборот, предоставление отчетов по продажам и расчетам</p> <p>Техподдержка операторов и ботов, работа с обратной связью</p>	<p>10% от стоимости товара продавца (система скидок)</p> <p>1 этап</p>
		<p>Доставка продуктов до склада, работа с ассортиментом и уникальным целевым предложением клиента</p> <p>Переупаковка, маркировка, стикеровка товара</p>	<p>10% от стоимости</p> <p>2 этап</p>
		<p>Выбор и оформление покупок, прием платежей, доставка</p> <p>Документооборот, прием заказов, предоставление отчетов</p> <p>Техподдержка операторов и ботов, работа с обратной связью</p>	<p>5% от покупки</p> <p>1 этап</p>
<p>ПОКУПАТЕЛЯМ HORECA</p> <p>Частные лица и организация закупающие для частных лиц</p> <p>Небольшие магазины Магазины и отделы здорового питания</p>			

Платные совместные и целевые промо акции, реклама, в том числе на Ютуб, рассылки, баннеры, POS материалы, продвижения в соцсетях и на других ресурсах





В дальнейшей перспективе стратегического развития проекта после организации работы закупленных материальных активов, временного склада с доставкой, развития сети партнерских связей будет реализован полноценный комплексный функционал с использованием всех возможностей цифровой платформы и поддерживающей материальной базы:

- Организация совместного полного электронного документооборота и интеграции с внешними системами: кассовым оборудованием, товароучетными и расчетными системами, автоматизации управления запасами, централизации закупок, снижения запасов товара на складе
- Подбор и обоснование целевых значений объемов и значений реализуемой и закупаемой продукции для участников платформы на основе математических моделей и исторических производственных данных
- Предоставление фулфилмента — всех операций от оформления заказа покупателем до момента получения им товара: обработки заказа, комплектации, упаковки, хранения на складе, доставки и возврата. На данный момент своя логистика есть не у всех существующих аналогов платформ - маркетплейсов, задачу доставок самостоятельно закрывают примерно 90% оптовиков, дистрибьюторов и производителей
- Мониторинг цен в одном месте при закупках и выкладке товара на цифровую платформу, вместо поиска предложений в интернете, обзвона поставщиков, запроса прайс-листов
- Возможность POSM-поддержки, услуг по категорийному менеджменту, мерчандайзингу, рекламным акциям, совместному продвижению
- Бизнес-кредитование по отдельным услугам, возможность рассрочки и товарных кредитов
- Сканирование, маркировка, стикеровка, классификация для удобства поиска товаров

1 этап организации предоставления услуг



Оплата только за сделку, присутствие на ПЛАТФОРМЕ бесплатно

Бесплатное оформление карточек товара контент-менеджером и фудфотографом с описанием увеличивающим продажи для конкретной целевой аудитории, продвижение товаров

Помощь в оформлении разрешительных документов, обмен текущей информацией по товаропотоку, обработка и хранение данных, предоставление приложений и доступа к веб платформе

Предоставление аналитики по рынку, динамическое ценообразование, управление скидками и акциями, настройка рекламы, организация общих маркетинговых компаний

Организация продаж на платформе, проведение расчетов с поставщиками и покупателями, документооборот, автозаказ товаров, предоставление отчетов по продажам и расчетам

Техническая и клиентская поддержка операторами и ботами, работа с обратной связью и рекламациями, текущие оповещения, предоставление информации, обучение работе с платформой и приложением

2 этап организации предоставления услуг



Договорные услуги

Доставка продуктов до склада, работа с ассортиментом и уникальным целевым предложением клиента, товарами в обороте, синхронизация заказов

Переупаковка, маркировка, стикеровка товара, предоставление пакетных и рекламных предложений

Полное сопровождение продаж и покупок, включая маркетинг, рекламу, логистику, складирование



* Дополнительные услуги





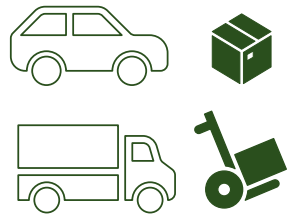
Интернет магазины с доставкой г. Уфы
Азык-тулек (Байрам)
Матурмаркет



Супермаркеты с доставкой
ЛЕНТА, МЕТРО, АШАН, ПЕРЕКРЕСТОК,
МАГНИТ,
ПЯТЕРОЧКА



ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА*



Отдельные поставщики и производители,
поставщики – агрегаторы предложений
продуктов питания
Торгашофф



Оптовые рынки и
базы г. Уфы
Затонский, Гурьевский, Булгаковский, Зубовский



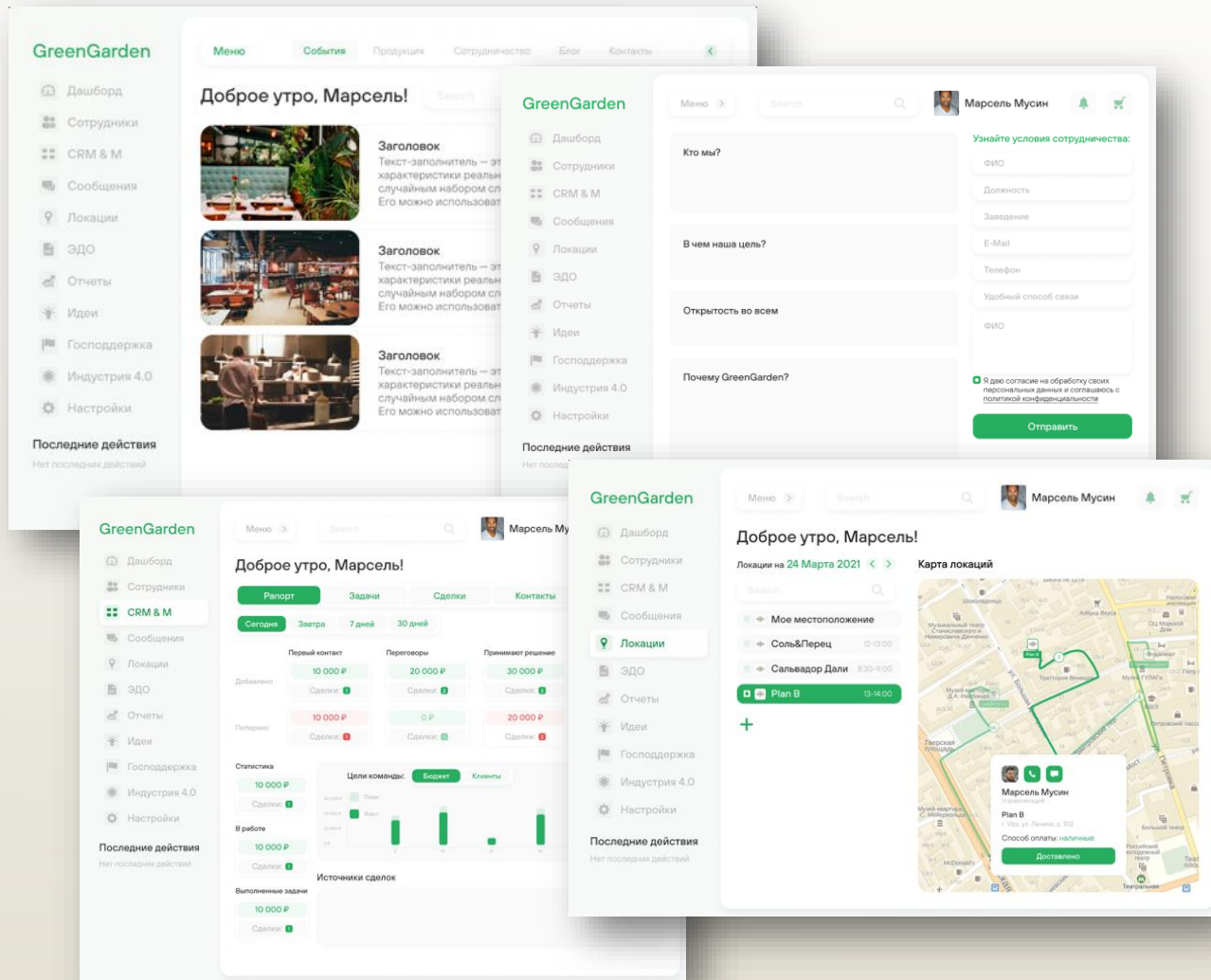
* Дополнительные услуги





- На локальном рынке в г. Уфе и Республики Башкортостан подобных платформ – агрегаторов с комплексными решениями для удобства выбранного сегмента потребителей и поставщиков и постоянной технической и сервисной поддержкой нет. В настоящее время есть интернет – магазины продуктов с доставкой, не ориентированные на специфичные запросы выбранных сегментов
- Своевременность реализации проекта в сложившейся рыночной ситуации при ужесточении государственных регуляторных мер, изменения потребительских привычек, отношения к доставке и использованию интернет – заказов, развития ИТ технологий и скорости разработки прикладных решений
- Разработка платформы и приложения в удобной форме для многочисленных мелких поставщиков, производителей и потребителей как системы – **ПРОДАВЦЫ – ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА - СКЛАД / КОМПЛЕКТАЦИЯ – ПОКУПАТЕЛИ**
- Организация легкого взаимодействия с платформой, понятного интерфейса, размещения блока актуальной необходимой законодательной базы данных с обучением пользователей платформы, текущей обратной связи и сервисной поддержки
- Специализированный блок в платформе для сегмента HORECA, аналог программного обеспечения для комплексной автоматизации ресторанов
- Обеспечение высокого качества работы платформы за счет применения эффективных технологий и своевременного сервисного обслуживания
- Сокращение плеча логистики и расходов на склад, уменьшение затрат и сроков, повышение качества продукции за счет ее свежести
- Текущее актуальное обновление ассортимента, цен, контроль сроков годности

Для удобного взаимодействие потребителей с модулями **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** 12



- **ПРИЛОЖЕНИЕ** будет запускаться на смартфонах и планшетах iPad и Android с достаточными характеристиками производительности
- **САЙТ** с функционалом аналогичным **ПРИЛОЖЕНИЮ** и интуитивным интерфейсом создается для продвижения компании и услуг, привлечение трафика, активной рекламы, размещения информации о маркетинговых мероприятиях, важных событиях, интересных для целевой аудитории
- **ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА** обеспечит заинтересованных пользователей продукцией и услугами высокого качества, эффективными операциями, достаточной информацией, прозрачностью процессов, полезной аналитикой, постоянной актуальностью товаропотока и расчетов, гарантией надежных поставщиков и платежеспособных покупателей



- ✓ Отсутствие аналогичных предложений агрегации продаж продуктов питания в г. Уфе, в настоящее время есть только интернет – магазины продуктов с доставкой
- ✓ Своевременность проекта в условиях сложившейся ситуации, изменения потребительских привычек, отношения к доставке и использованию интернет - заказов
- ✓ Решение разработки **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** в удобной платформе для многочисленных мелких поставщиков, производителей и потребителей как экосистемы **ПОСТАВЩИК - склад / комплектация – ПОКУПАТЕЛЬ**
- ✓ Обеспечение высокого качества сервиса за счет применения новейших технологий
- ✓ Сокращение плеча логистики и расходов на склад, уменьшение затрат и сроков
- ✓ Текущее актуальное обновление ассортимента, цен, контроль сроков годности

Оценка потенциального рынка и текущие тенденции

- Маркетплейсы приносят мировой экономике \$1,7 триллиона ежегодно, на их долю приходится более 50% всех e-commerce-продаж в мире. По прогнозам Web Retailer, в 2023 году этот показатель составит 75%. Актуальность тренда подтверждает подписанный в июле 2020 года закон о финансовых маркетплейсах в России
- COVID-19 стал катализатором процесса трансформации FMCG-рынка, доля онлайн-продаж в России ощутимо выросла. По данным Nielsen, в апреле 2020 года она составила 5% от всего рынка FMCG в натуральном выражении, среднегодовое значение удвоилось с 1,8% до 4%. В текущем периоде рост онлайн-продаж составил 92% в денежном выражении (по итогам 2019 года он составил около 50%), тогда как рост офлайн-продаж оказался на уровне 5%.
- По данным Data Insight, большинство покупателей, перешедших в онлайн за время карантина, продолжает и дальше покупать в интернете. В сентябре количество онлайн-заказов превысило показатели пиковых месяцев самоизоляции, составив 62,5 млн — это на 2,5% выше прежнего рекорда, зафиксированного в мае, и на 62% больше, чем в сентябре 2019-го. Тренд сохранится минимум до 2024 года, прогнозируют аналитики.
- За прошедший год (к октябрю—ноябрю) спрос на доставку еды вырос на 60%, предложение — на 42%. При этом услуги по доставке еды предлагают не только кафе и рестораны, но также частные повара и фермеры. Специалисты выяснили, что за третий квартал этого года число объявлений о продаже фермерских продуктов на платформе выросло на 27%, а спрос на такие продукты вырос на 65%. В Ижевске спрос вырос на 111%, а предложение — на 77%. В Ульяновске спрос выше на 91%, предложение — на 39%. В Петербурге показатели выросли на 54 и 39%, в Москве — на 30 и 36%. Агросектор в России в e-commerce пока не включен, многие только рассматривают возможность создания собственных онлайн-магазинов или витрин в соцсетях. В Китае все больше фермеров используют онлайн-каналы продаж, платформа Pinduoduo, является самым быстрорастущим онлайн-магазином в истории с рыночной капитализацией на NASDAQ на сегодня выше \$170 млрд. В прошлом году на платформе PDD свои товары, в том числе фермерские продукты, продавали более миллиона продавцов на аудиторию около 350 млн человек

<https://rbc.ru/opinion/5f6f6c88e9a7947c2179e875a>, https://new-retail.ru/news/retail/dolya_onlayn_prodayh_fmcs_v_rasii_dostigla_rekordnykh_53711/,
<https://ekb.plus.rbc.ru/news/5e6a9aca7a8aa950588e4ac7>, <https://www.rbc.ru/society/23/11/2020/5fb7c88e9a7947c2179e875a>,
<https://plus.rbc.ru/news/5fcde1037a8aa9fafc8301fc>



- Разработка сайта, наполнение информацией, SEO оптимизация, продвижение в социальных сетях и на информационных сайтах
- Организация групп в соцсетях, продвижение предложений цифровой платформы, участников платформы и их продукции в целевых группах, размещение предложений, СМС маркетинг
- Реклама в Яндекс, продвижение за счет размещения новостей и статей
- Привлечение производителей продукции для размещения информации на платформе через бесплатные услуги для них, предоставление услуг по сертификации и идентификации продукции, организация обратной связи и обучения по работе с платформой как пропаганды работы с ней
- Совместные мероприятия со структурами поддержки сельхозпроизводителей Республики Башкортостан, проведение ярмарок, событийных мероприятий, поддержки движения «Производители Башкортостана»
- Работа отдела прямых поставок и работы с клиентами по рассылке предложений и личных встреч с отделом закупок продуктовых торговых сетей и магазинов, ресторанов, кафе, гостиниц, знакомство с продукцией, распространение рекламных и промоматериалов, личные продажи
- Организация предпраздничных промоакций в точках торговых сетей, тестирование продукции, организация акций, стимулирование продаж в сетевых магазинах
- Организация акций и совместного продвижения с медиаперсонами в ресторанном и гостиничном бизнесе, размещение видео на сайте
- Проведение дегустаций, мастер-классов по приготовлению блюд, размещение на сайте с предложением скидок на ингредиенты блюд
- Участие в городских и гастрономических фестивалях, выставках еды, торговых ярмарках
- Организация медиа событий, размещение информации о них в СМИ и на городских порталах
- Спонсорство, обеспечение нуждающихся особых групп продукции в виде акций
- Установление связей с общественностью, организация мероприятий с бизнес-сообществом в тематике ИТ – технологий, привлечения инвестиций, фермерства, услуг для целевых сегментов
- Размещение материалов и статей на тематических сайтах, интернет – журналах, размещение интервью, участие в ИТ форумах и конференциях
- Разработка фирменного стиля для идентификации и маркировки торговой продукции на всех представленных потребителям носителях, в том числе на всех видах упаковки
- Использование фирменного оформления для размещения символики на одежде сотрудников, оформление рисунками помещения, оформление автомобиля для развозки продукции

Операционные и инвестиционные показатели проекта

- Плановая выручка за 4 года – 116,48 млн. руб.

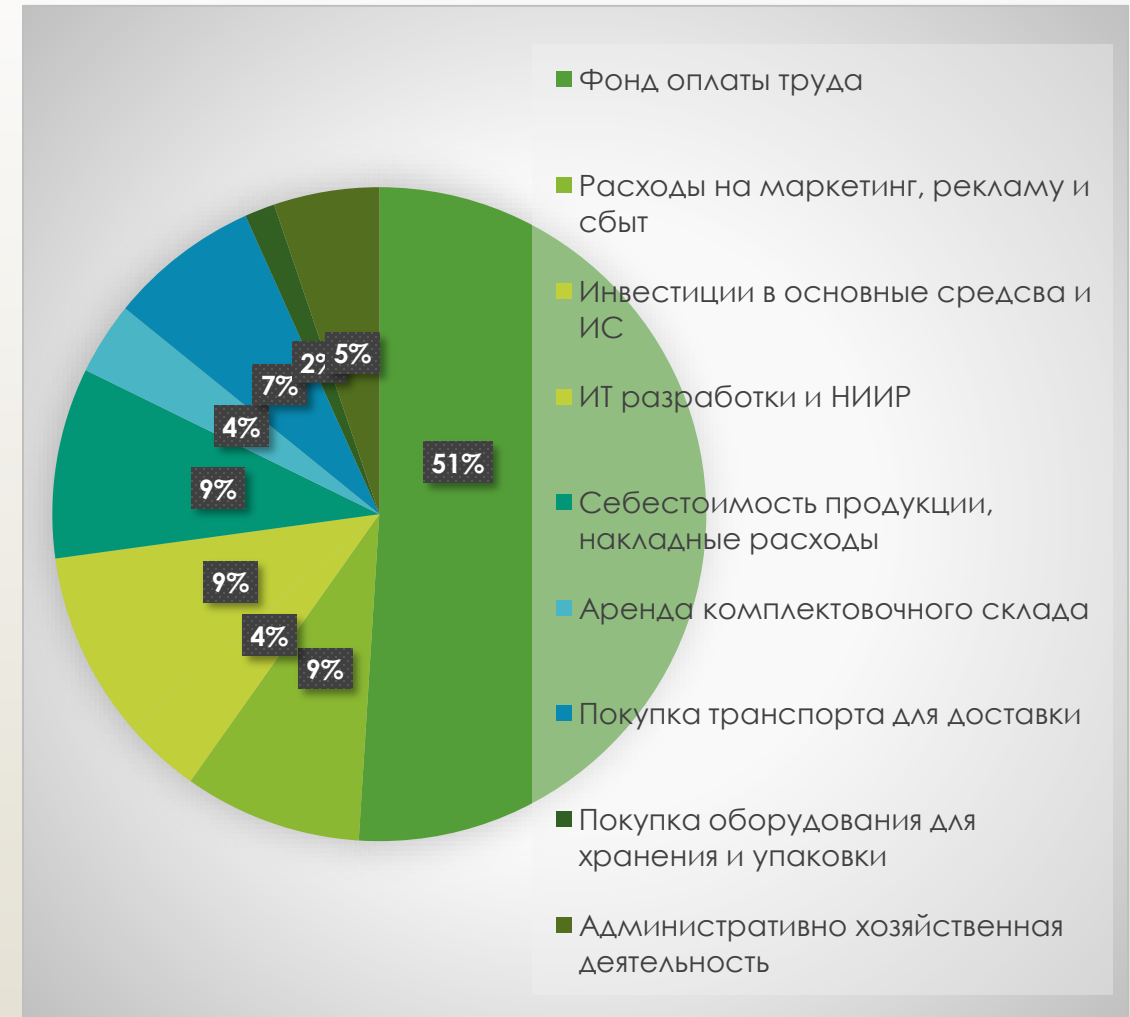
2024г. – 11,54, 2025г – 49,09., 2026г – 55,85 млн. руб.

- Плановые затраты за 4 года – 67,01 млн. руб.

2023г. – 0,78, 2024г. – 21,63, 2025г – 25,24, 2026г – 19,40 млн. руб.

- NPV — чистая приведенная стоимость: 5,71 млн. руб.
- IRR — внутренняя норма доходности: 42%
- PI — индекс прибыльности: 1,2
- PP — срок окупаемости: 1 года 11 месяцев
- DPP — дисконтированный период окупаемости: 2 года 5 месяцев
- Ставка дисконтирования: 20%
- Расчетный период проекта – 4 года

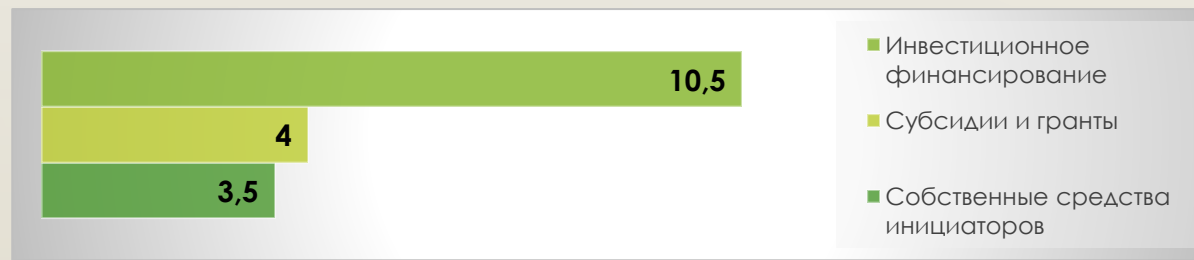
Структура расходов для всего периода проекта



Структура, сроки, условия финансирования

Структура финансирования	Сумма, млн. руб.	Ставка	Дата финансирования	Период кредитования, мес.	Дата начала выплат
Пополнение оборотных средств	1,5	0%	Октябрь 2024		
Вложение в основные средства	2,0	25%	Январь 2024	24	Январь 2025
Пополнение оборотных средств	0,5	25%	Январь 2024	24	Январь 2025
Пополнение оборотных средств	2,0	25%	Апрель 2024	24	Апрель 2025
Покупка транспорта, оборудования для хранения и упаковки	6,0	25%	Май 2024	24	Май 2025
Субсидия или грант на ИТ разработки 2 года	4,0	0%	Февраль 2025		
Пополнение оборотных средств	2,0	0%	Февраль 2025		
ИТОГО	19,0				

Структура финансирования по участию, млн. руб.



Структура вложений инвестиционных средств



Проценты за пользование инвестиционными средствами – **1 124 244 руб.**, в том числе по годам 2025 год – 609,43 тыс. руб., 2026 год – 22,96 тыс. руб.

Отсрочка выплаты инвестиционных средств - **11 месяцев**

Инвестиционная премия - **25%**

Гарантии для инвестора и условия выхода из проекта



- Возврат инвестиций и выплата инвестиционной премии равными платежами ежемесячно
- Доля в уставном капитале организации, выплаты сверх инвестиционной премии доли из прибыли
- Приобретаемые и создаваемые материальные и нематериальные активы находятся на балансе организации
- Целевые транши на закупки производятся по назначению, инвестором осуществляется финансовый контроль, контроль за ходом проекта и исполнением целевых показателей
- Доходность инвестору выплачивается в первую очередь, возможно обсуждение паритета на процентные выплаты
- Прозрачность бизнеса — доступ к внутренней бизнес – информации, расчетному счету, бухгалтерской и управленческой отчетности, CRM системе, доступ к системе видеонаблюдения, ежемесячная отчетность по запланированным показателям
- Зафиксированная периодичность и форма проверок – аудитов представителями инвестора
- Завершение отношений с инвестором по истечении 24 месяцев:
 1. Полный возврат средства с расчетом по инвестициям и процентам за пользование ими из текущей прибыли организации с приоритетным выкупом доли инициаторами проекта
 2. Повторное инвестирование части причитающихся инвестору средств в расширение бизнеса и дальнейшую капитализацию объекта как инвестиционного вложения
- Возможен досрочный выход инвестора из проекта в течении трех месяцев с даты подачи уведомления с возвратом инвестиционных средств и выплатой причитающейся инвестиционной премии

Проект находится в предынвестиционной стадии, выполнены работы



Определена основная идея и составлена концепция проекта, проведены предварительные маркетинговые исследования продукции и конкурентов

Составлен календарный план и сделаны предварительные экономические расчеты границ привлекательности проекта, проведены расчеты в финансовой модели, составлены презентации и тизеры проекта

Определены основные и сопутствующие предлагаемые товары и услуги

Определены возможные партнеры, поставщики продукции и услуг

Сформирована команда проекта, подобран персонал и исполнители на аутсорсинге, разделены зоны ответственности ключевых участников команды

Определены расходы и стоимость услуг сторонних организаций, составлен план продаж

Определение первичных технических требований к платформе, сайту, системам учета, приложениям

Проведены переговоры с потенциальной командой ИТ специалистов, определены зоны интенсивных разработок и внедрение НИОКР

Подобрано вспомогательное и транспортное оборудование, определены поставщики услуг

Подбирается персонал проекта

Реализуется текущий проект совместно с проектом «Создание бизнеса по выращиванию свежих овощей, зелени и ягод методом

ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИТ-ФЕРМЫ»





IV этап ТИРАЖИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Диверсификация производства, тиражирование через привлечение партнеров, создание новых ценностей и каналов для потребителей, увеличение доли рынка

IV этап

Расширение ассортимента, увеличение числа потребителей и количества предоставляемых услуг, увеличение объемов продаж и зон охвата рынка, диверсификация производства и сбыта

III этап

Корректировка бизнес-модели под запросы рынка, выход на устойчивую высокую доходность, оптимизация и повышение эффективности бизнеса

II этап ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРОЕКТА - реализуется

Поиск инвесторов, заключение соглашений, организация предоставления управленческой отчетности, оформление юридического лица, заключение договоров, организация обслуживания и начало продаж, выход на плановые показатели, развертывание сбытовой и маркетинговой деятельности

I этап ВЫПОЛНЕНО

Определение целевого рынка, услуг и сегментов потребителей, разработка документов проекта



МУСИН МАРСЕЛЬ

Образование
Инженер Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет
Профессиональный опыт
Инженер – метролог, инженер по автоматизации процессов, инженер - проектировщик
Области специализации
Ведение документооборота с государственными ведомствами, договорная работа, подготовка тендеров, взаимодействие с контрагентами, бюджетирование, планирование, анализ использования ресурсов, контроль за аттестацией и аккредитацией узлов учета, контроль за соблюдением план - графиков для технического персонала
Подготовка проектно-сметной документации, проектирование строительства и перевооружения узлов учета, контроль за исправностью систем, анализ отказов и устранение причин, внедрение проектов по повышению производственной эффективности
Организация работы по внедрению, сопровождению и совершенствованию автоматизированных систем управления технологическим процессом (АСУ ТП), разработка и утверждение локальных нормативных документов (ЛНД), замена и наладка узлов учета на объектах нефтедобычи, повышение надежности и модернизация применяемых технических средств, контроль за соблюдением договорных отношений и по выполнению объема предоставляемых услуг

ДИРЕКТОР ОРГАНИЗАЦИ
управление организацией
выполнение ключевых показателей проекта
ведение и контроль хозяйственной деятельности
повышение эффективности
обеспечение безопасности и контроль использования активов
продажи и привлечение клиентов
организация клиентской поддержки
управление взаимоотношениями с клиентами
договорная и тендерная работа
мотивация команды, подбор персонала

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
Управление проектом
сбор требований к проекту и формирование продукта
коммерциализация научных разработок
формование конкурентной стратегии
маркетинг и продвижение проекта
привлечение инвестиций
подготовка документов
продажи и привлечение клиентов
организация клиентской поддержки
управление взаимоотношениями с клиентами
внешние коммуникации и переговоры
организация мероприятий и проведение акций

АПРАКСИНА ЛЮДМИЛА, МБА

Участник Уфимского филиала Moscow PMI (Project Management Institute)
Образование
Master of Business Administration MBA AMBA (Association of MBAs) – The Open University (Великобритания)
MBA Programm Strategy AMBA (Association of MBAs) – Международный институт менеджмента ЛИНК (Россия, г. Жуковский)
Инженер – конструктор – Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет
Профессиональный опыт
Руководитель проектов, инженер, финансовый директор, директор по развитию, венчурный эксперт, системный аналитик
Области специализации
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ по методикам PMBOK, PRINCE2, Agile, осуществление функций вынесенного офиса управления проектами
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ: анализ, оценка, формирование экономической эффективности проекта, подготовка бизнес-плана и инвестиционной документации, привлечение финансирования и сопровождение сделки, в том числе частно – государственного партнерства
МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИЯ: определение целей развития бизнеса, проведение маркетинговых исследований, разработка планов стратегического развития и маркетинговых планов





**ДОКУМЕНТЫ ПРОЕКТА — ПРЕЗЕНТАЦИЮ,
ФИНАНСОВУЮ МОДЕЛЬ, КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН,
РЕЗЮМЕ ИНИЦИАТОРОВ С УДОВОЛЬСТВИЕМ
ПРЕДОСТАВИМ ПОСЛЕ ЛИЧНОГО ОБЩЕНИЯ**

**ОТКРЫТЫ К ОБЩЕНИЮ И ИМЕЕМ БОЛЬШОЕ
ЖЕЛАНИЕ НАЙТИ ЕДИНОМЫШЛЕННИКА В
РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПРОЕКТА**

Консалтинговая компания полного цикла АЗИЯФИНАНС
E-MAIL: INFO@ASIAFINANCE.SU

АПРАКСИНА ЛЮДМИЛА,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
+7 (917) 750 50 05

Готовы ответить на Ваши вопросы



АЗИЯФИНАНС
КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА