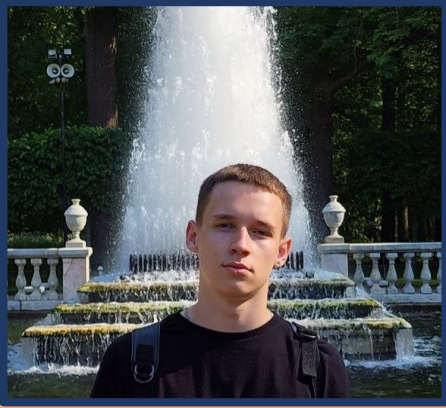


ПРОФИЛЬ КОМАНДЫ



Александр Васильев

Стратег

Генерация идей

Дизайн цифровых продуктов



Елена Заровнятных

Координатор-контролёр

Планирование; создание и редактирование презентации;

Старший спикер



Дмитрий Пастухов

Лидер команды

Управление и координация команды



Егор Шмелёв

Работник

Изучение данных, аналитика



Станислав Храбровский

Генератор идей

Младший спикер

Навыки: Уверенный пользователь Microsoft PowerPoint, Тайм-менеджмент



Екатерина Чугуевская

Инициатор, реализатор,

исследователь

Поиск информации; структурирование базы данных; коммуникация



Владимир Рожков

Исследователь, Реализатор

Навыки: уверенный пользователь chatGPT.

Сбор, анализ и графическое изображение статистики с помощью excel.

Сайт для буккросинга «Читай-обменяй»

Существуют сложности в приобретении новых книг для чтения у читающих студентов в силу скромных финансов. Так меньше удовлетворяется досуг за чтением книг

ПРОБЛЕМА

Проблема: Сложность в приобретении новых книг для чтения у читающих студентов. Так меньше удовлетворяется досуг за чтением книг и развивается навык чтения и воображения.

В силу скромных финансов покупать новые книги студентам - сложно. Нужно решение, предполагающее обмен книгами или обмен с минимальной доплатой

В настоящее время эту проблему решают следующими способами: литературные кружки, библиотеки, обмен книгами со знакомыми, покупки книг у самих авторов (без наценки магазинов), скачивание бесплатных версий книг

Они неэффективны, потому что: литературные кружки не сильно развиты, и они довольно ограничены в литературных жанрах; библиотеки, в основном, собирают научную литературу, предназначенную для учебы, что не годится для «досугового» чтения, нежели фэнтезийные книги, к примеру; обмен книгами со знакомыми также вызывает трудности, так как немногие знакомые могут обладать тем же литературным вкусом и иметь желаемые книги во владении; а покупка напрямую от автора имеет свойство долговременности сделки, то есть книга может идти до Вас долгое время; бесплатно выкладываются или отрывки книг или не интересующие книги

6 июня 2017, 10:06

Опрос: почти 90% студентов любят

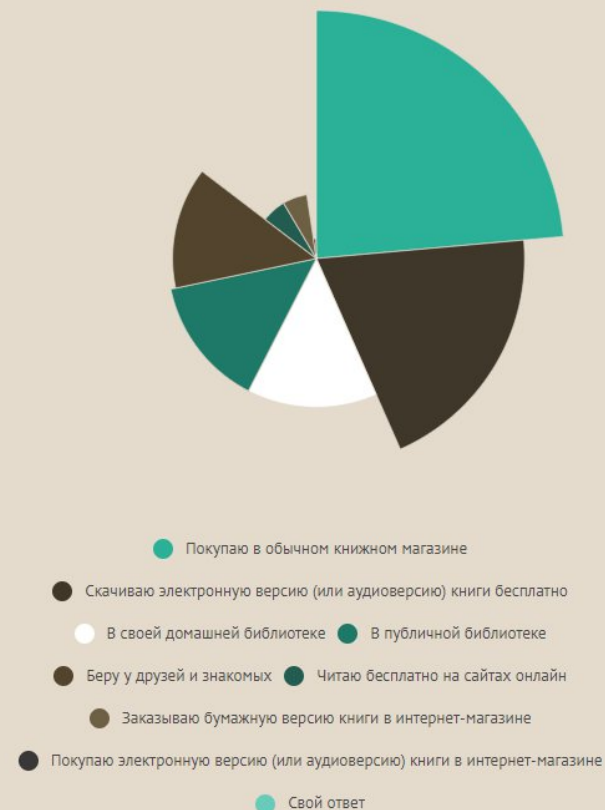
Читать самостоятельно они в ос

МОСКВА, 6 июня. /ТАСС/. Почти 90% книг, а самым любимым книжн

книг Джоан Роулинг. Об этом свид
Центром социологии студенчества
"Большинство опрошенных нами
книги. Читать самостоятельно они
материалах исследования.

Исследование: что читают российские студенты

Где Вы обычно берете книги для чтения?



Источник: tass.ru | «Опрос: почти 90% российских студентов любят читать книги»

ridus.ru | «Исследование: что читают российские студенты»

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



1. Общие характеристики : м\ж, возраст 17-25 лет, род деятельности: учеба в ВУЗах, навыки чтения используются, в основном, в учебном процессе, и на электронных носителях. Обучаются в городе Тюмени, имеют финансовые трудности в связи с студенческой деятельностью
2. Проблемы и потребности: проблема в поиске интересующих книг, которые дорого стоят в магазинах, потребность в их получении и дальнейшем прочтении для проведения досуга
3. Продукты, которые сейчас использует для решения проблемы: электронные книги, открытые кроссбукинги, коммуникация между знакомыми
4. Причины, по которым текущие решения «не работают»: кроссбукинги находятся в «спрятанных местах», что затрудняет их нахождение, кроссбукинги ограничены в количестве книг и жанров, а коммуникация не всегда дает нужный результат
5. Что ценит, на что обращает внимание: мобильность, чёткость текста, разнообразность жанров и авторов, хорошее состояние книги, бесплатность или низкая цена книги

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА

Гипотеза: 65% студентов не против обмена книгами для дальнейшего их прочтения, в силу экономии финансовых средств. В то же время, 45% студентов не знают платформы, на которых можно совершать обмен книгами

Способ проверки:
опрос

Целевое количество респондентов: 140

Вопросы для опроса / интервью:

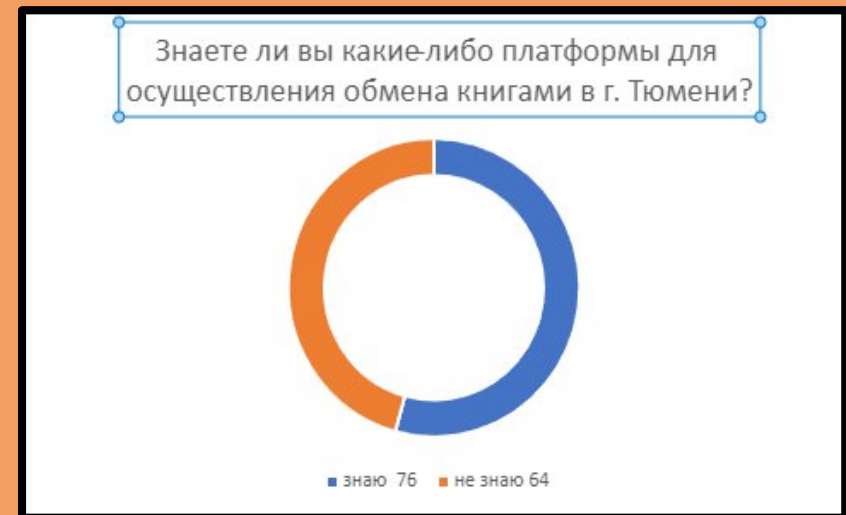
1. Вы любите читать книги?
2. Как Вы относитесь к обмену книгами между собой, и насколько он распространен, по вашему мнению?
3. Есть ли взаимосвязь между популярностью обмена книгами и экономическим положением студентов?
4. Считают ли студенты обмен книгами более предпочтительным подходом по сравнению с приобретением книг в личное владение?
5. Знаете ли вы какие-либо платформы для осуществления обмена книгами в г. Тюмени?
6. Если знаете, то пользовались ли ими?
7. Может ли обмен книгами помочь в экономии финансовых средств?
8. Действительно ли обмен книгами способствует их дальнейшему прочтению?

Выводы по проверке гипотез:

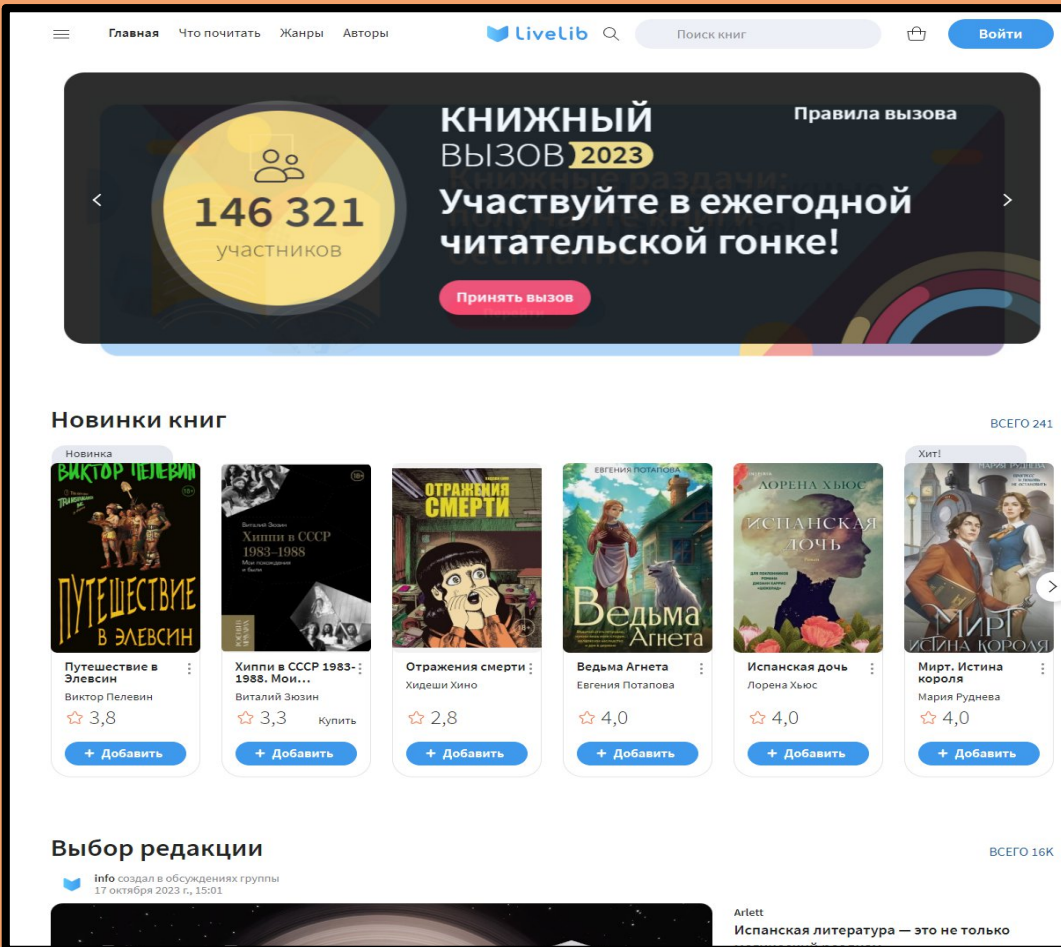
Первая часть гипотезы отчасти подтвердилась:

70% опрошенных любителей чтения (вместо 65%) были не против обмена книгами, в силу экономии финансовых средств

Вторая часть гипотезы **доказана** - она подтвердилась



ПРОДУКТ ПРОЕКТА



Пример внешнего вида

1. Продукт: сайт, на котором будут размещаться книги обладателями, для последующего обмена с заказчиком.

Основные функции / возможности:

- Регистрация на сайте
- Размещение книг на сайте
- Система обмена книг между пользователями
- Возможность выбирать в личном кабинете пользователя жанры книг, которые его интересуют
- Рейтинги и отзывы на книги
- Поиск и фильтрация книг
- Система уведомления пользователей, о наличии новых интересующих их книг

Сценарий использования:

Регистрация и создание профиля - размещение доступных для обмена книг - поиск и выбор книг для обмена - запрос на обмен - согласование и организация обмена - отслеживание и оценка обмена на портале

ТЕХНОЛОГИЯ

Технологии, используемые в решении:

Веб-разработка

Разработка кроссплатформенных приложений

Аналитика больших данных

Искусственный интеллект (ИИ)

Продукт обладает следующими техническими параметрами:

Загруженность : до 500 человек онлайн

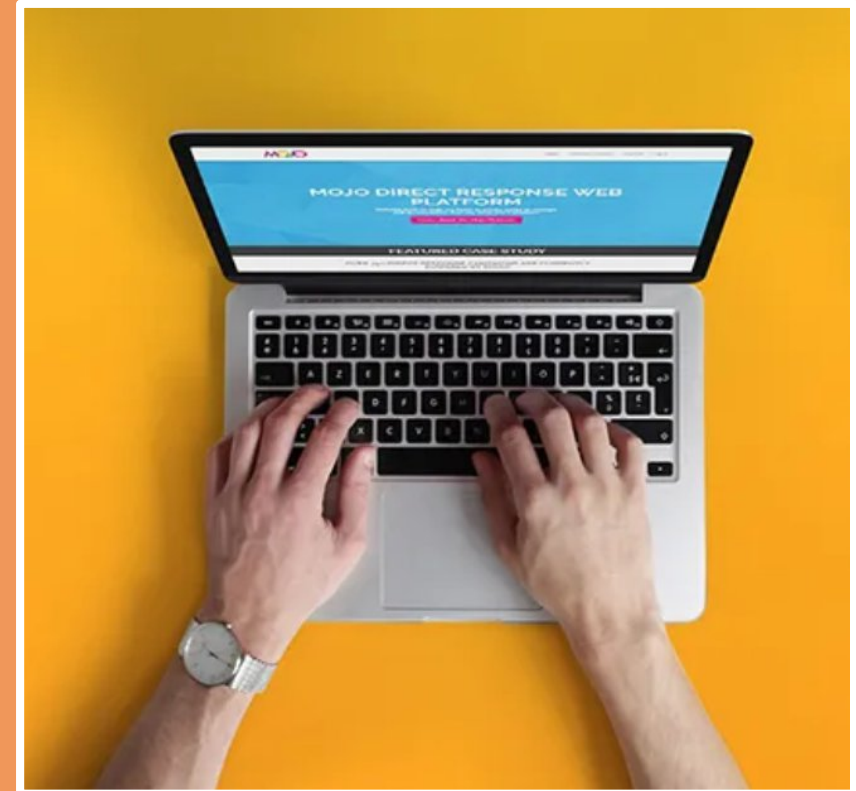
Скорость загрузки сайта : 1,5 сек

Совместимость : Windows, MacOS, Android, IOS

Безопасность : SSL-сертификат, HTTPS, проверка входящих данных

Удобство использования : Flat иллюстрация

Уровень готовности технологии: TRL № 1



КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Критерии	Наш проект «Читай-обменяй»	LiveLib	Bookriver.ru	litres.ru	Alib.ru	Магазин «Читай-город»
Купля-продажа	Нет	Купля-продажа	Купля-продажа	Купля-продажа	Купля-продажа	Только купля
Возможность обмена (в рамках книг) или одалживания	Обмен или обмен с доплатой	Обмен	Нет	Нет	Индивидуально от продавца	Нет
Стоимость тарифа для продавцов (размещение книг)	Подписка для пользования 199р/мес	Индивидуально	Нет	Нет, но вывод средств только при продаже на 1000р	Нет (от 200 книг)	Индивидуально
Наличие комиссии при сделках	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Нет
Абонементы/ бонусы (для читателей)	Подписка для пользования 199р/мес	Нет	Абонементы: 299р/Искатель 399р/Мастер 499р/Легенда	Подписка от 399р/мес Абонемент от 399р/мес	Нет	Бонусная карта
Фильтры поиска (автор, ISBN, год, цена)	Жанр, авторы, год выпуска, издательство, тип обложки	Жанры, авторы, оценка, цена	Жанры, авторы, цикл, тег	Жанры, автор, издательство, формат, язык, оценки	Жанр, автор, цена, издательство, ISBN, серия/художник	Автор, жанр, ISBN, год выпуска, цена, оценка
Наличие тех. поддержки	Да	Нет	Нет	По абонементу - есть	Нет	Есть
Конкурсы, форумы	Фестивали жанров, челленджи	Ежегодная читательская гонка, Книжный вызов	Конкурсы по тематикам	Исследования	Нет	Розыгрыши

Уникальность нашего проекта: локальная география - г. Тюмень, государственная поддержка, продвижение идеи обмена (обмена с наименьшей оплатой)

ОБЪЁМ РЫНКА

Динамика рынка (с указанием источника):

Тенденция буккроссинга в России положительная. Число участников движения растёт, а количество оставленных книг на улицах, в парках и других общественных местах увеличивается. Это говорит о том, что люди становятся более осознанными и заинтересованными в обмене знаниями через книги.

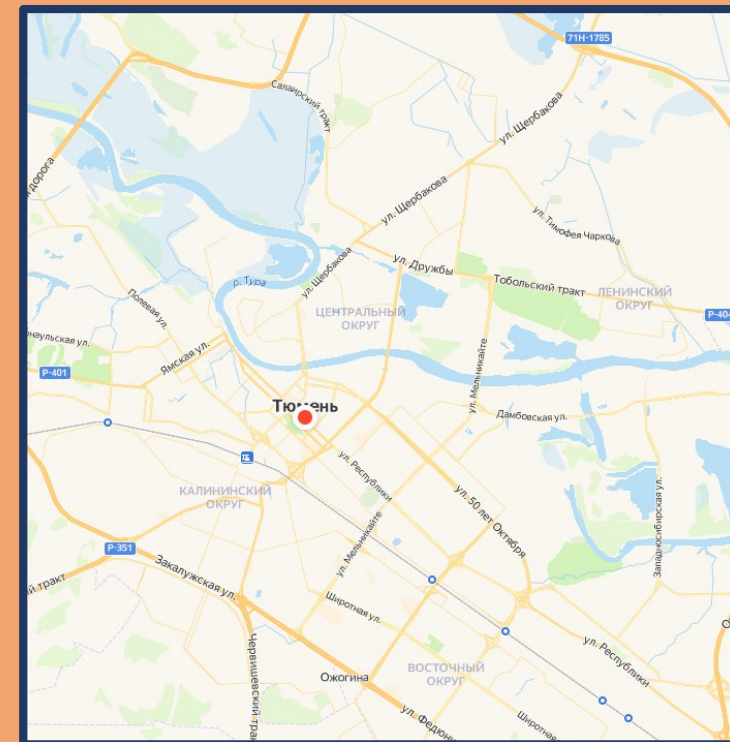
<https://bookcrossing.ru/cities>

<https://bookcrossing.ru/countries/219>

Основные «игроки» на рынке:

LiveLib.ru, Bookriver.ru, Litres.ru, Alib.ru, Магазин «Читай-город»

Планируемая доля рынка: 35% рынка г. Тюмени, в силу того, что уникальность продукта позволяет экономить не только финансы, но и время, благодаря тому, что проект имеет локальную географию, тем самым обмен происходит быстрее в рамках одного города. Основные «игроки» не могут похвастаться быстрым процессом обмена или же низким прайсом (как в «Читай-городе»)



Модель монетизации

Модель монетизации: подписка, рекламная модель или смешанные модели.

Стоимость и регулярность: 199р. каждый месяц

Основные каналы сбыта: сайт, приложение (в перспективе)

Маркетинг и продвижение

Наше ценностное предложение заключается в том, что благодаря нашему сайту студенты смогут обмениваться книгами, экономя свои финансы. К тому же, благодаря нашему решению решается экологическая проблема по повторному использованию, а также развивается социальное взаимодействие

Основные каналы взаимодействия с пользователем: Сайт, приложение, реклама через социальные сети, push-уведомления

Партнёры:

Университеты: ТюмГУ, ТИУ, ТюмМГУ

Рекламные компании: Digital-лаборатория 3Lab, Агентство Delaem.Digital

Администрация г. Тюмени

РЕСУРСЫ: ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

	окт	нояб	дек	январь	фев	март	апр	май	июн
Доходы:									
Выручка от продажи продукта(199 руб.*кол-во подписок)	-	-	-	199 000	398 000	895 000	995 000	1 194 000	1 592 000
Инвестиции/гранты/кредиты (если есть)	-	-	-	-	-	-	300 000	-	-
Расходы:									
Зарботная плата программистов	60 000	60 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Услуги привлеченных компаний	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Материалы и комплектующие	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оборудование	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Программное обеспечение	12 000	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Аренда помещения	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Реклама и продвижение	2500	2000	500	1000	2500	1000	500	2500	2500
Иное (компенсационные выплаты) -15% от стоимости книги	-	-	-	500	400	350	900	500	800
ИТОГО (доходы – расходы)	-74 500	-64 500	-33 000	165 000	362 600	861 150	1 261 100	1 158 500	1 556 200

Общая стоимость реализации проекта: **380 450** рублей (не более 1 млн рублей)

Период окупаемости: 6 месяцев

РЕСУРСЫ: ДИАГРАММА ГАНТА

Задачи	Дата начала	Дата завершения	Ответственный	ОКТ	нояб	дек	янв	фев	мар	апр	май	июн
Мониторинг работы	<i>постоянный</i>	<i>постоянный</i>	<i>Елена З. и Екатерина Ч.</i>									
Изучение потребностей студентов и преподавателей	10.10.2023	19.10.2023	Екатерина Ч.									
Анализ рынка	19.10.2023	26.10.2023	Владимир Р.									
Проектирование структуры сайта	27.10.2023	03.11.2023	Елена З.									
Разработка дизайна	04.11.2023	18.11.2023	Станислав Х.									
Разработка функционала	19.11.2023	26.11.2023	Дмитрий П. и Александр В.									
Тестирование и отладка	27.11.2023	20.12.2023	Егор Ш.									
Создание контента	21.12.2023	28.12.2023	Елена З.									
Реклама и продвижение	02.01.2024	28.02.2024	Александр В.									
Формирование итогового отчета о реализации проекта	25.06.2024	07.07.2024	Дмитрий П.									
Поддержка пользователей	<i>с запуска</i>	<i>постоянный</i>	<i>Егор Ш. и Станислав Х.</i>									

Общий срок реализации проекта: 9 месяцев

РЕЗУЛЬТАТЫ

Количественные результаты:

1. Количество зарегистрированных пользователей на портале не менее 8000 человек за первые 6 месяцев с момента запуска.
2. Количество размещенных книг на портале не менее 10000 за первый год работы.
3. Количество успешно завершенных обменов книгами не менее 5000 за первые 12 месяцев
4. Уровень удовлетворенности пользователей: не менее 80% положительных отзывов и оценок (оценка 4 и выше из 5) о портале на основе проведенных опросов.
5. Качество обмена: не менее 70% положительных отзывов и оценок (оценка 4 и выше из 5) о качестве обмена книгами на портале.
6. Привлечено более 750 пользователей за 1 месяц работы.

Качественные результаты:

1. Организовано не менее 10 образовательных мероприятий, направленных на популяризацию буккроссинга в г. Тюмени в первый год работы сайта.
2. Создано развитое и вовлеченное сообщество пользователей, которые активно обмениваются книгами, делятся рекомендациями и участвуют в обсуждениях.
3. Повышение у людей интереса к повторному использованию книг.

ВЫВОДЫ

Проект целесообразен для реализации по следующим причинам:

- Размещение рекламы на сайте
- Партнерские программы (сотрудничество с книжными магазинами)
- Включение в проект платной подписки
- Экология (повторное использование книг)
- Экономия (стоимость подписки 199 руб / вместо 500 и более за книгу)
- Социальное взаимодействие
- Возможность оценки и отзывов

В среднесрочной перспективе (1 год) мы планируем:

- Активная аудитория 7 500-10 000 человек.
- Количество обменов в месяц 1500
- Улучшение функциональности сайта (расширение функционала)
- Создание приложения
- Партнерство и сотрудничество
- Повышение узнаваемости бренда
- Расширение ЦА

«Читай-обменяй» решает **проблему** и объединяет **сообщества**»

ДЕНЬ 1

Проблема. Целевая аудитория. Решения

Предлагаемые идеи:

1. Создание портала, на котором будут размещаться книги обладателями, для последующего обмена с заказчиком.
2. Открытие большого количества пунктов буккроссинга.
3. Создание и постройка Книжного центра с залом для чтения, где каждый может сдать свою книгу и выбрать другую, сданную другим человеком (>1 млн руб).
4. Проведение фестивалей книг, где будут организовываться и проводиться аукционы книг, уже не продающихся на рынке, а также лит. кружки по жанрам, для обмена книгами наиболее интересующего жанра.
5. Создание центра-студии для "быстрых книг". Аналогия с "быстрыми свиданиями", но вместо людей, будут представлены друг другу книги (краткий сюжет, жанр, писатель), и в конце происходит обмен между заинтересовавшимися людьми.

Мы сможем реализовать проект в период до 3-х лет, за сумму до 1 млн рублей, силами нашей команды.

ДЕНЬ 2

Продукт. Конкурентный анализ. Гипотезы.

ПРОДУКТ ПРОЕКТА | задание



Опишите **продукт** вашего проекта:

- ✓ какой продукт вы разрабатываете?
(сервис, приложение, чат-бот, серия мероприятий, ...)
- ✓ примеры внешнего вида / интерфейсов
- ✓ основные функциональные возможности
- ✓ перечень предлагаемых услуг



Опишите или изобразите **базовый сценарий использования** вашего продукта, другими словами, как ваша аудитория его использует / с ним взаимодействует



25 минут

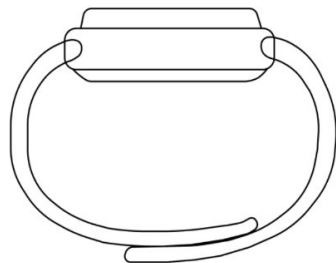
ПРОДУКТ ПРОЕКТА | примеры

Хороший пример

Мы предлагаем создать умный браслет для людей пенсионного возраста, который будет оснащен датчиками мониторинга состояния здоровья.

Основные функции включают:

- измерение кровяного давления, пульса
- отслеживание активности
- мониторинг сна
- уведомления о принятии лекарств
- система экстренного вызова



Сценарий использования:

Покупка браслета – подключение браслета к мобильному приложению – регистрация и авторизация – настройка (в т.ч. график приёма лекарств, параметры здоровья, уведомления) – ...

Плохой пример

Организация мероприятий на базе научных площадок в развлекательно-познавательном формате. Интерактив и приглашение интересных и авторитетных спикеров. Участие и привлечение большого количества людей.

ТЕХНОЛОГИИ | задание

- ☑ Опишите технологии, которые лежат в основе продукта:
 - Выберите уровень технологической готовности вашего продукта на текущий момент (TRL) [из перечня](#)
 - Определите, какие **технологии** используются в продукте
 - Опишите **основные технические параметры** продукта, например, производительность, мощность, емкость, скорость, разрешение и т.д.



30 минут

ТЕХНОЛОГИИ | примеры

Перечень распространенных цифровых технологий

Искусственный интеллект (ИИ):

ИИ включает в себя методы и алгоритмы, позволяющие компьютерам обучаться и принимать решения на основе больших объемов данных.

Интернет вещей (Internet of Things, IoT):

IoT объединяет устройства и предметы с сетью, позволяя им обмениваться данными и взаимодействовать с окружающей средой. Области применения: умный дом (например, робот-пылесос), промышленное оборудование, транспорт и здравоохранение.

Расширенная реальность (Augmented Reality, AR) и виртуальная реальность (Virtual Reality, VR):

AR и VR предоставляют пользователю возможность взаимодействовать с виртуальной или дополненной средой. AR добавляет виртуальные объекты в реальный мир, тогда как VR - полностью виртуальная среда.

Робототехника:

Роботы и автоматические системы выполняют различные задачи с минимальным воздействием человека. Они используются в промышленности, медицине, авиационной и космической отраслях, а также в домашних помощниках и других сферах.

Аналитика больших данных (Big Data Analytics):

Аналитика больших данных относится к методам и инструментам анализа и интерпретации огромных объемов данных, чтобы извлечь ценные познания и получить конкурентные преимущества.

Распознавание речи и обработка естественного языка:

Технологии распознавания речи позволяют компьютерам интерпретировать и понимать голосовые команды и разговоры..

Машинное зрение (Computer Vision):

Машинное зрение относится к способности компьютеров распознавать и интерпретировать изображения и видео. Используется в обнаружении объектов, распознавании лиц, медицинской диагностике, автономных транспортных средствах и т.д..

Разработка кроссплатформенных приложений (Cross-Platform Development):

Кросс-платформенная разработка позволяет создавать приложения, которые могут работать на разных операционных системах и платформах, таких как iOS, Android, Windows и веб.

Новые и портативные источники энергии:

Технологии эффективного накопления и использования энергии (переносные солнечные батареи, ветрогенераторы, переносные аккумуляторы и тд.

Автономные транспортные средства (Autonomous Vehicles):

Автономные транспортные средства, включая автомобили, дроны и роботы, используют различные технологии, такие как компьютерное зрение, ИИ, сенсоры и алгоритмы планирования, для самостоятельного перемещения и выполнения задач без человеческого вмешательства.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ | задание

- Проведите анализ **5 существующих конкурентов** (прямых и / или косвенных) по **5 и более критериям**. При сравнении используйте только **объективные критерии**, которые можно проверить
- Заполните таблицу конкурентного анализа
- Выделите преимущества своего проекта и сильные стороны конкурентов (анализ, в котором по всем критериям ваш проект – лучший, считается некачественным)
- Сформулируйте вашу уникальность по сравнению с конкурентами



30 минут

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ | примеры

Хороший пример

Критерий / Конкурент	Наш проект «Коворкинг»	«Моя территория»	«Контора пароходства»	«Студенческий центр Тюменской области»
Стоимость	300₽, после 20:00 вход бесплатный	300 руб/день, абонементы	На реконструкции	Бесплатно
Часы работы	С 10:00 до 00:00	Пн-Пт с 09:00 до 22:00, Сб-Вс с 10:00 до 20:00	С 10:00 до 22:00	Пн-Пт с 09:00 до 19:00, Сб-Вс с 10:00 до 19:00
Оснащенность помещений	Зона для готовки; обеденная зона; рабочая зона с креслами, пуфиками; холодильники; кулеры; оборудованные компьютером столы; рабочие столы; принтер; скан; факс; копир; проектор; розетки в каждом столе; Wi-Fi; автоматы со снеками;	Любое свободное рабочее место; <ul style="list-style-type: none"> • Wi-fi; • розетки; • Принтер/сканер/копир/факс; • Чай/кофе/кулер; • Кухня/холодильник/микроволновка 	Любое свободное рабочее место; <ul style="list-style-type: none"> • Wi-fi; • розетки; • Принтер/сканер/копир/факс; • Чай/кофе/кулер; • Кухня/холодильник/микроволновка 	Любое свободное рабочее место; <ul style="list-style-type: none"> • Wi-fi; • розетки; • проектор; • компьютеры; • рабочие зоны;
Целевая аудитория	Студенты, фрилансеры, творческие коллективы	Молодежные организации, творческие коллективы	Региональные создатели, криэйторы, творческие сообщества	Студенты, творческие организации обучающихся вузов и сузов.
Расположение	15 минут от главного корпуса	25 минут от главного корпуса	20 минут от главного корпуса	5 минут от главного корпуса

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ | примеры

Плохой пример

Критерий / Субъект	Наш проект "UTMN.Heritage"	Музейный комплекс им. И.Я. Словцова	Исторический Парк «Россия — моя история»	Интернет-сайт Visit Tyumen visittyumen.ru
Адаптация информации	Да	Да	Нет	Да
Наличие скидок на посещение мероприятий	Да	Да	Да	Нет
Доступность информации о предстоящих событиях	Да	Да	Да	Да
Удобный интерфейс	Да	Да	Нет	Да

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА | задание



Сформулируйте 1 гипотезу о вашем проекте для проверки.
Помните, что гипотеза должна **измеряться** (содержать количественный показатель)



Гипотеза: Создание специализированного портала с системой обмена книгами между пользователями повысит интерес молодежи к чтению и позволит сохранить традицию передачи знаний и опыта через литературу.



Определите, каким способом вы будете проверять эту гипотезу
опрос



Определите целевое количество респондентов – сколько людей вы собираетесь опросить 40



ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА | теория

В случае, если вы не знаете, на основе чего сформулировать первые гипотезы, следующий список вам в помощь:

- 1. Предположение о потребности / проблеме:** с какой проблемой сталкивается ваша аудитория, чем она пользуется для её решения и что её может не устраивать, оцените масштаб проблемы.
- 2. Предположение о целевой аудитории:** верно ли вы определили портрет пользователя, уточните дополнительные характеристики и детали.
- 3. Предположение о ценностном предложении:** верно ли вы определяете ценность продукта для вашей аудитории, задумывается ли пользователь о критериях, которые вы считаете своими преимуществами.
- 4. Предположение о предлагаемом решении:** будет ли аудитория пользоваться вашим продуктом, есть ли у неё опыт использования аналогичных решений.
- 5. Предположение о модели монетизации:** готовы ли пользователи платить ту цену, которую вы устанавливаете, как часто они готовы платить, действуют ли на них акции и программы лояльности.

Формулируем правильные вопросы для проверки:

1. Вы не должны спрашивать о будущей или предполагаемой ситуации, думаем только о текущем опыте пользователя:

Неверно: Вы бы скачали это приложение? Пойдете на наше мероприятие?

Верно: Как часто вы ходите на подобные мероприятия? У вас был опыт скачивания таких приложений?

2. Не спрашиваем напрямую отношение пользователя к продукту:

Неверно: Нравится ли вам мой продукт? Считаете ли вы, что проект актуальный?

Верно: Какие функции вам кажутся более полезными? Понимаете ли вы, как работает продукт?

3. Задаём вопросы с открытым ответом, а не только «да / нет», они дают больше информации

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА | примеры

Хороший пример

60% студентов от 18 до 23 лет интересуются музыкой (слушают музыку минимум 4 раза в неделю).

65% школьников 8-11 классов еще не выбрали будущую специальность для поступления.

70% людей, которые готовят 2-3 раза в неделю не знают, что готовить на ужин или обед.

Плохой пример

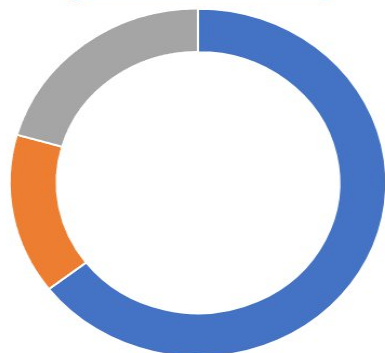
Студенты будут рады пользоваться новым сервисом по поиску и прослушиванию музыки

Школьники испытывают сложности с выбором будущей профессии

Если имеются люди для которых знак зодиака партнера играет решающую роль при выборе, то наше приложение поможет облегчить поиск потенциального спутника жизни *(для проверки гипотезы нужно уже разработанное приложение)*

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА

Вы любите читать книги? *



■ да 91 ■ нет 29 ■ 50/50 21

Как Вы относитесь к обмену книгами между собой



■ отлично 110 ■ хорошо 25 ■ плохо 5

насколько он распространен, по вашему мнению?



■ распространен 39 ■ не распространен 101

Есть ли взаимосвязь между популярностью обмена книгами и экономическим положением студентов?



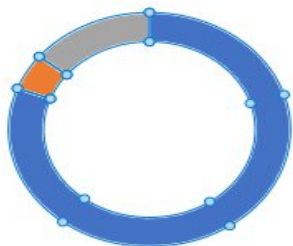
■ Да, студенты же бедные люди 47 ■ Нет, есть богатые студенты 73 ■ другое 20

Знаете ли вы какие-либо платформы для осуществления обмена книгами в г. Тюмени?



■ знаю 76 ■ не знаю 64

Может ли обмен книгами помочь в экономии финансовых средств, по вашему мнению?



■ да 113 ■ нет 7 ■ затрудняюсь ответить 20

Считают ли студенты обмен книгами более предпочтительным подходом по сравнению с приобретением книг в личное владение?



■ да 98 ■ нет 23 ■ не знаю 19

Действительно ли обмен книгами способствует их дальнейшему прочтению?



■ да 53 ■ нет 29 ■ затрудняюсь ответить 58

ПЛЕНАР

- Подготовить небольшой питч в формате «Проблема - Целевая аудитория – Продукт и технология – Основные конкуренты и наша уникальность – Гипотеза проекта».
- Выбрать 1 спикера от команды.
- Подготовить выступление длительностью не более 2-х минут.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Завершить заполнение всех блоков презентации.
- Проверить гипотезу проекта**, подготовить вывод (подтвердилась гипотеза или нет) и отчет о проверке (диаграммы с ответами респондентов)
- Посмотреть тренды развития рынка вашего продукта

ДЕНЬ 3

Оценка рынка. Бизнес-модель. Ресурсы. Результаты.

ОЦЕНКА РЫНКА | задание

- Опишите тренд развития рынка вашего продукта: растет рынок или падает?

Для этого можете также использовать любые достоверные источники, например:

- [статистика запросов в Яндексе](#)
- [исследования Яндекса](#)
- [исследования Сбера](#)

- Предположите, какую **долю рынка в %** может занять ваш продукт при существовании текущих конкурентов (какая доля аудитории всего рынка будет покупать ваш продукт)



20 минут

ОЦЕНКА РЫНКА | примеры

Хороший пример

Рынок умных трекеров для бега за период с 2020 по 2023 гг. показывает рост в 10% ежегодно (по данным агентства X).

Несмотря на существующих конкурентов в лице компаний Fitbit, Garmin, Apple, Samsung, мы стремимся занять 15% российского рынка за счет ...

Плохой пример

По данным источников, наш рынок растет.
Мы хотим занять 100% рынка.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ | задание



Опишите **модель монетизации**:

1. Определите, как вы будете продавать продукт (некоторые из вариантов можно найти в [статье](#))
2. Установите стоимость продукта и регулярность платежей
3. Выберите каналы сбыта (на какой площадке вы будете продавать)



Опишите **маркетинговую стратегию**:

1. Сформулируйте ценностное предложение (ценность, которую вы приносите пользователю)
2. Перечислите каналы взаимодействия с пользователем (как пользователь узнает о вашем продукте)



Перечислите ваших основных **партнёров** (компании / организации / отдельные лица)



20 минут

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ | примеры

Хороший пример

Модель монетизации для приложения по доставке еды: Мы собираемся брать комиссию с ресторанов, включенных в перечень нашего приложения, в размере 15% с каждого заказа.

Пользователи приложения оплачивают только заказ. В случае, если доставка осуществляется в отдаленные районы города, назначается дополнительная плата в размере от 100 до 300 рублей с заказа.

Каналы сбыта: приложение, через которое оформляются заказы.

Ценностное предложение: мы гарантируем, что заказ будет доставлен менее чем за 40 минут в усовершенствованном термоборобе.

Каналы взаимодействия с ЦА: приложение, сайт, таргетированная реклама ВКонтакте, программы лояльности и внешняя реклама.

Партнёры: ресторанные сети Тюмени (Sobolov rest, Максим), курьерские и логистические компании («Сервис Экспресс»), индивидуальные курьеры.

Плохой пример

Модель монетизации: мы будем продавать продукт в магазинах города по стоимости от 20 000 до 50 000.

Каналы сбыта: магазины

Ценностное предложение: у нас нет конкурентов, поэтому это лучшее решение, которое вы найдете на рынке.

Каналы взаимодействия с ЦА: реклама

Партнёры: компании Тюмени

РЕСУРСЫ | задание

- Определите перечень задач, которые вам нужно выполнить, чтобы реализовать проект. Перед этим советуем обсудить с командой **«точку завершения проекта»** (как вы поймете, что проект реализован).

- Оформите план реализации проекта в виде **Диаграммы Ганта**, на которой отражаются задачи и закрашивается срок их исполнения. Посчитайте, сколько месяцев вам необходимо на реализацию проекта.
P.S. В зависимости от продолжительности проекта, план можно составлять в днях / неделях / месяцах (как будет удобнее).

- Определите, какие **расходы** вам необходимо понести в каждый месяц реализации. Посчитайте, с какого месяца вы начнете продавать продукт и сколько примерно будете зарабатывать.
P.S. Если у вас социальный проект, то можете не заполнять выручку от продаж, но указать размер привлеченных средств (гранта / инвестиций), которые планируете получить

- Оформите **финансовый план** проекта и посчитайте, через сколько месяцев ваши доходы превысят расходы.



40 минут

РЕСУРСЫ | примеры

Хороший пример

Задача	Дата начала	Дата завершения	Ответственный от команды	2023					
				апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Разработка концепции проекта	10.04.2023	16.04.2023	Максим Л.						
Согласование проекта с Управлением корпоративными коммуникациями	17.04.2023	23.04.2023	Максим Д.						
Определение перечня спикеров подкаста (не менее 6)	24.04.2023	14.05.2023	Алексей К./ Константин Л.						
Запись подкастов (1 выпуск)	22.05.2023	16.06.2023	Алёна Г.						
Публикация, продвижение, рассылка по сотрудникам	17.06.2023	29.06.2023	Артур А.						
Сбор обратной связи	30.06.2023	04.07.2023	Анастасия Г.						
Запись подкастов (2,3 выпуск)	05.07.2023	14.07.2023	Алёна Г.						
Публикация, продвижение, рассылка по сотрудникам	15.07.2023	16.07.2023	Максим Д.						
Сбор обратной связи	17.07.2023	20.07.2023	Алёна Г.						
Запись подкастов (4,5,6 выпуск)	21.07.2023	06.08.2023	Алёна Г.						
Публикация, продвижение, рассылка по сотрудникам	07.08.2023	08.08.2023	Максим Д.						
Сбор обратной связи	09.08.2023	12.08.2023	Алёна Г.						
Формирование итогового отчета о реализации проекта	13.08.2023	08.09.2023	Алёна Г.						

РЕСУРСЫ | примеры

Хороший пример

	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг
Доходы:								
Выручка от продажи продукции (цена продукта: 2500 руб)			25 000	125 000	150 000	250 000	375 000	500 000
Инвестиции / гранты / кредиты (если есть)								
Расходы:								
Зарботная плата специалистов:								
- Разработчик приложения	100 000	100 000						
- Дизайнер	30 000							
- Команда проекта (3 человека)	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	200 000	250 000	250 000
Реклама и продвижение:								
- Оплата услуг SMM-менеджера			50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
- Рекламный бюджет			75 000	75 000	45 000	45 000	45 000	45 000
Комиссия за выход в магазины приложений (Play Market, App Store)			10 000					
ИТОГО (доходы – расходы)	- 280 000	- 250 000	- 260 000	- 150 000	- 95 000	- 45 000	30 000	155 000

Запрашиваемая сумма инвестиций: 1 080 000 рублей

РЕЗУЛЬТАТЫ | задание

- ☑ Сформулируйте не менее **5 показателей результативности**, по которым вы будете оценивать степень реализации проекта.

Показатели бывают:

количественные — всё, что можно измерить цифрами (количество пользователей / участников, акций, публикаций, продуктов, мероприятий и т.д.).

качественные — качественные положительные изменения, которые произойдут в результате реализации проекта (повышение интереса, развитие навыков и т.д.).



10 минут

РЕЗУЛЬТАТЫ | примеры

Хороший пример

- Средняя оценка приложения на PlayMarket – не ниже 4,6 за первые 3 месяца с даты публикации
- 65% клиентов оценивают сервис нашего заведения на оценку выше 7 из 10.
- Более 200 человек прошли обучение в нашем центре.
- Мы провели не менее 15 образовательных мероприятий.
- Участники развили навык работы с глиняными изделиями, и теперь они могут самостоятельно сделать тарелку из глины.

Плохой пример

- Увеличение доли довольных клиентов.
- Будет меньше бездомных животных, так как мы уменьшим нагрузку приютов.
- Проведение серии мероприятий по профориентации.

ВЫВОДЫ | задание

- Подведите итоги о целесообразности и необходимости реализации проекта.
- Подумайте о перспективах развития проекта в ближайшие 3-5 лет.



10 минут

ПЛЕНАР

- Подготовить выступление по всем блокам презентации (каждый блок лучше освещать тезисно и кратко).
- Выбрать 1 спикера от команды.
- Продолжительность выступления не более 4-х минут.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Завершить заполнение всех блоков презентации.
- Заполнить паспорт проекта на платформе Projects (без него команда не допускается к защите)
- Подготовить выступление для защиты проекта (тайминг: 4 минуты, 1 спикер).
- Оформить презентацию проекта
Можно использовать:
[бесплатные шаблоны презентаций](#)
[иконки для слайдов](#)
[фотосток для оформления слайдов](#)

ДЕНЬ 4

Защита проектов

1 пара

Защита проекта перед своим преподавателем

Тайминг: 4 минуты + вопросы / ответы

Баллы: max 10 за защиту и max 10 за занятие

2 пара

Защита проекта перед внешним преподавателем

Тайминг: 4 минуты + вопросы / ответы

Баллы: max 10 за защиту

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Проблема

2 балла:

- проблема, решению которой посвящен проект, обозначена конкретно и полно
- обозначена однозначно и конкретно целевая аудитория, которая сталкивается с данной проблемой
- представлена гипотеза и результаты её проверки
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Продукт проекта

2 балла:

- представлено проектное решение, которое полностью решает проблему для целевой аудитории проекта
- обозначен и раскрыт продукт проекта, представлены эскизы или схожие продукты
- однозначно определены лежащие в основе продукта технологии с указанием текущего задела и необходимых шагов по их применению
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Бизнес-модель

2 балла:

- рынок проекта описан подробно, представлены обоснованные расчеты ёмкости в количественном и/или финансовом выражении, даны ссылки на исследования авторитетных источников
- представлен полноценный анализ данного решения в сравнении с решениями конкурентов (как прямых, так и косвенных)
- бизнес-модель проекта предложена, отличается оригинальностью и обоснованностью заявленных параметров
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Ресурсы

2 балла:

- представлен подробный финансовый план проекта, обозначены запрашиваемые ресурсы, позволяющие реализовать проект в обозначенные сроки с минимальными рисками, обозначены источники дохода, даны исчерпывающие ответы об их потенциальном объёме
- отсутствуют ошибки в расчетах
- представлена команда проекта, обозначены роли участников, их опыт и компетенции способствуют реализации проекта, в случае необходимости указаны дефицитные роли и компетенции
- представлена подробная диаграмма Ганта с обозначением ответственных лиц, представлен и раскрыт пошаговый алгоритм реализации проекта
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Выводы

2 балла:

- указаны подробные количественные и качественные результаты реализации проекта
- дан развернутый ответ о необходимости и потребности в реализации представленного проекта с учётом потенциальных рисков, запрашиваемых ресурсов, актуальности и значимости проблемы для целевой аудитории проекта
- выступление команды укладывается в отведённое на него время, вся команда присутствует на выступлении, презентация отличается содержательностью и лаконичностью, выдвинутые тезисы подтверждаются результатами исследований
- на заданные вопросы даны развернутые ответы