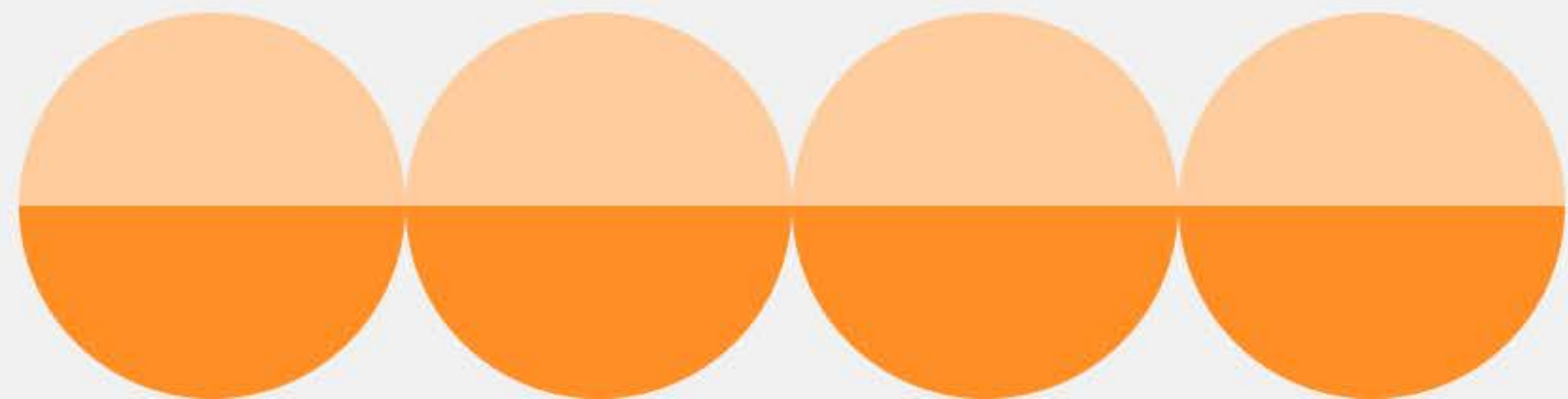


Bonfire

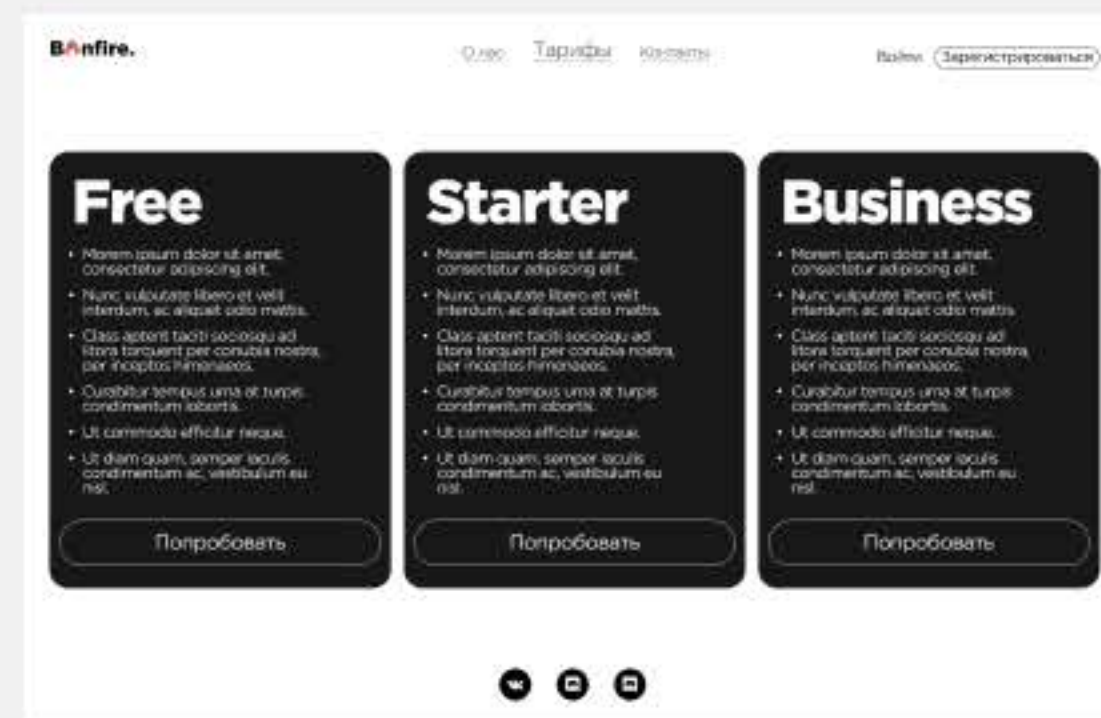
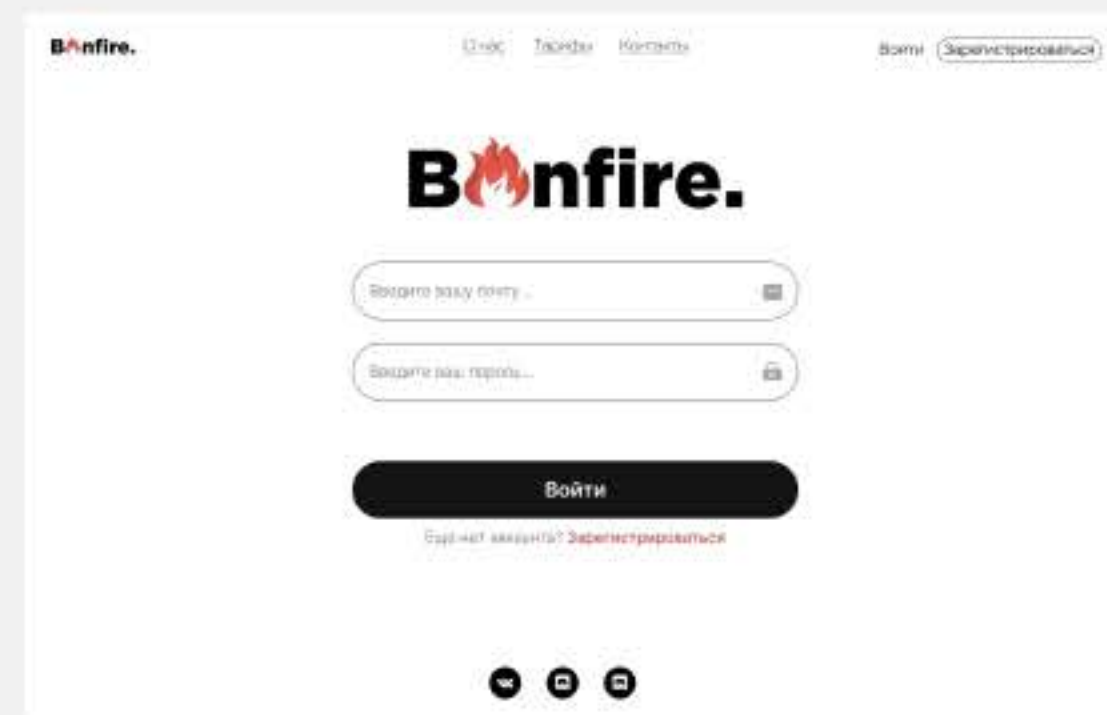
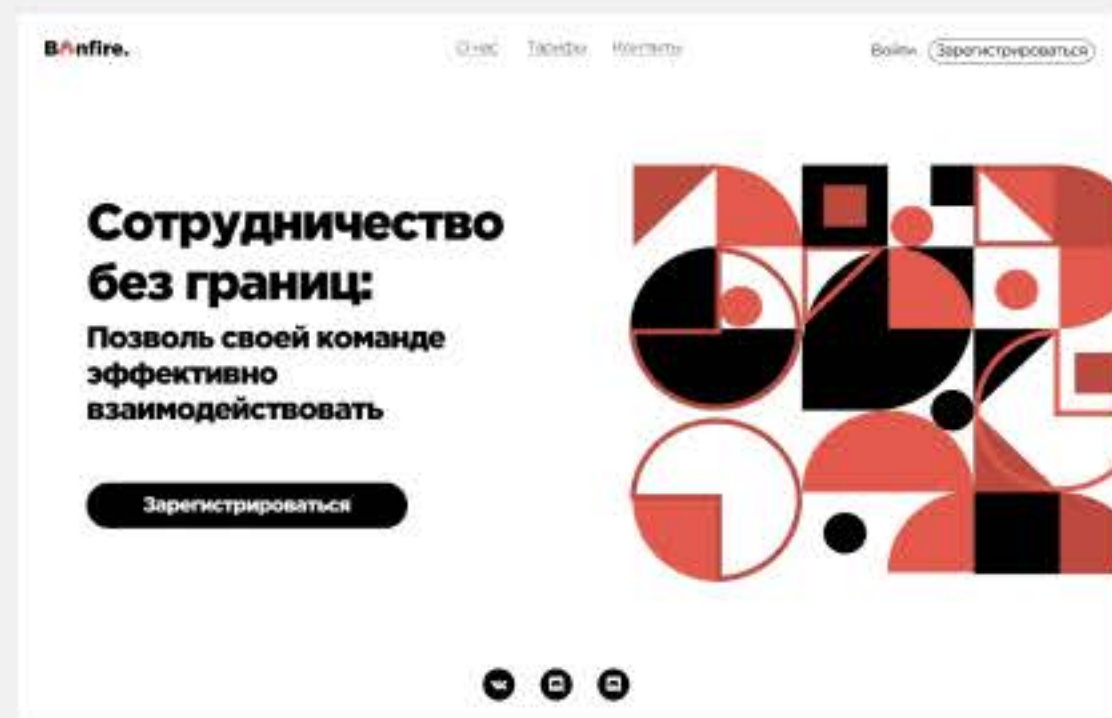
Учись без
ограничений!

команда bonfire inc.



Наш проект

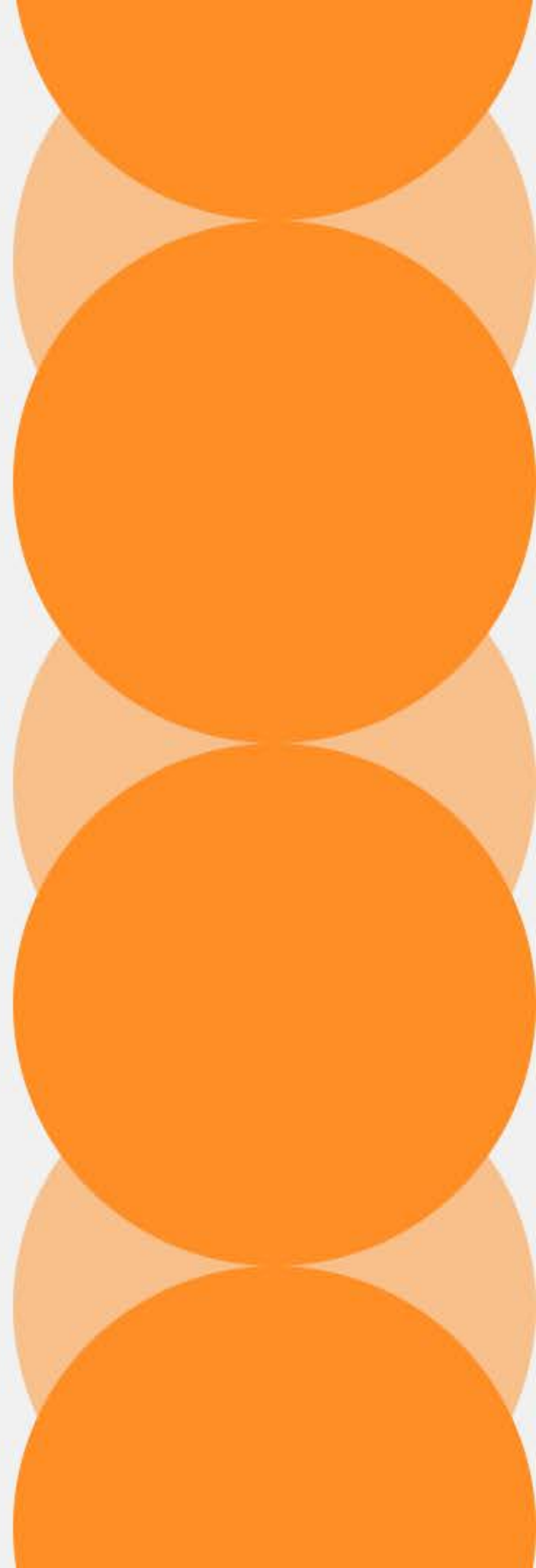
Bonfire - платформа для эффективного ведения учебного процесса. Этот инструмент объединяет в себе онлайн доску, менеджер проектов и задач, а также возможности онлайн совещаний, специально адаптированные для потребностей учебных заведений.



Проблема

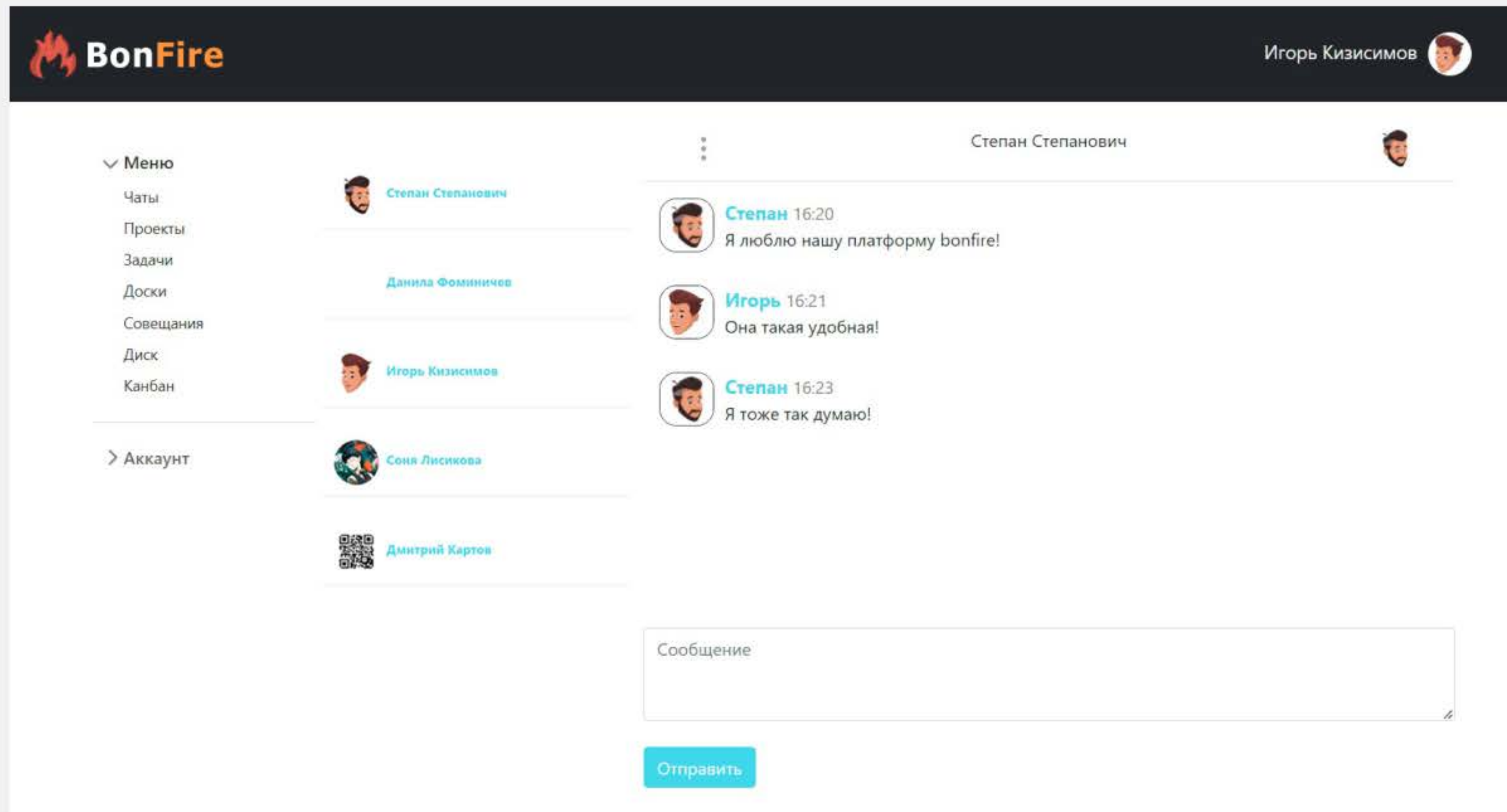
Существующая разрозненность каналов связи и инструментов командного взаимодействия создает неудобство и снижает эффективность процесса обучения

Также существующие сервисы не могут предоставить возможность взаимодействия инструментов между собой, что замедляет взаимодействие внутри коллектива.



Решение

В качестве решения мы предоставляем единый сервис в виде платформы с большим количеством инструментов.



The screenshot displays the BonFire web interface. At the top left is the BonFire logo, and at the top right is the user profile for Игорь Кизисимов. A left sidebar contains a menu with options: Чаты, Проекты, Задачи, Доски, Совещания, Диск, and Канбан, followed by an account section. The main chat area is titled 'Степан Степанович' and shows a list of messages from Stepan, Igor, and Sonya Lisikova. A text input field and a blue 'Отправить' button are at the bottom.

BonFire Игорь Кизисимов

Степан Степанович

Степан 16:20
Я люблю нашу платформу bonfire!

Игорь 16:21
Она такая удобная!

Степан 16:23
Я тоже так думаю!

Сообщение

Отправить

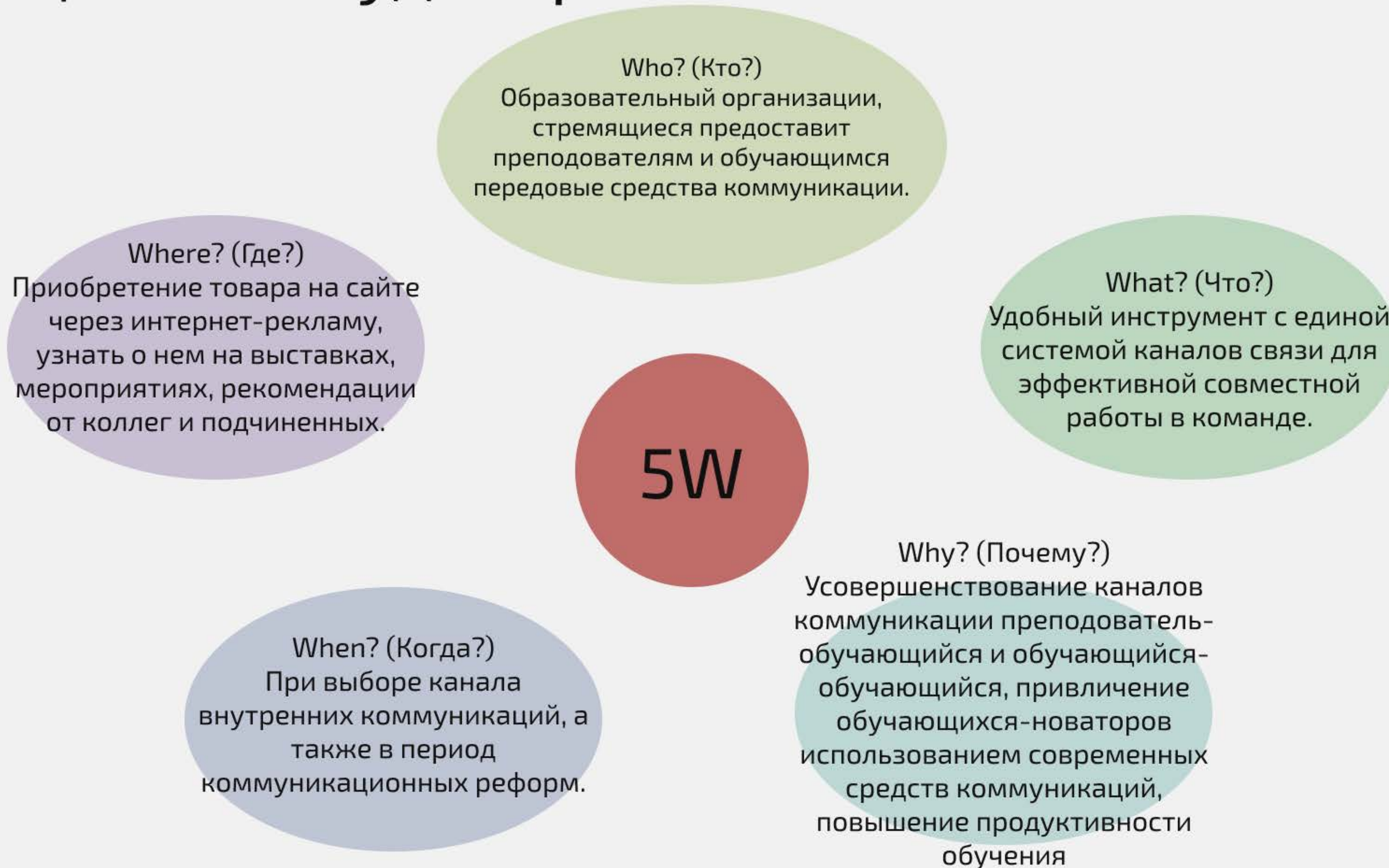
Функции проекта

Самые значимые функции это:

- Менеджер задач
- Менеджер проектов
- Видео-конференции
- Онлайн доска
- Вкладки чатов



Целевая аудитория



Конкуренты

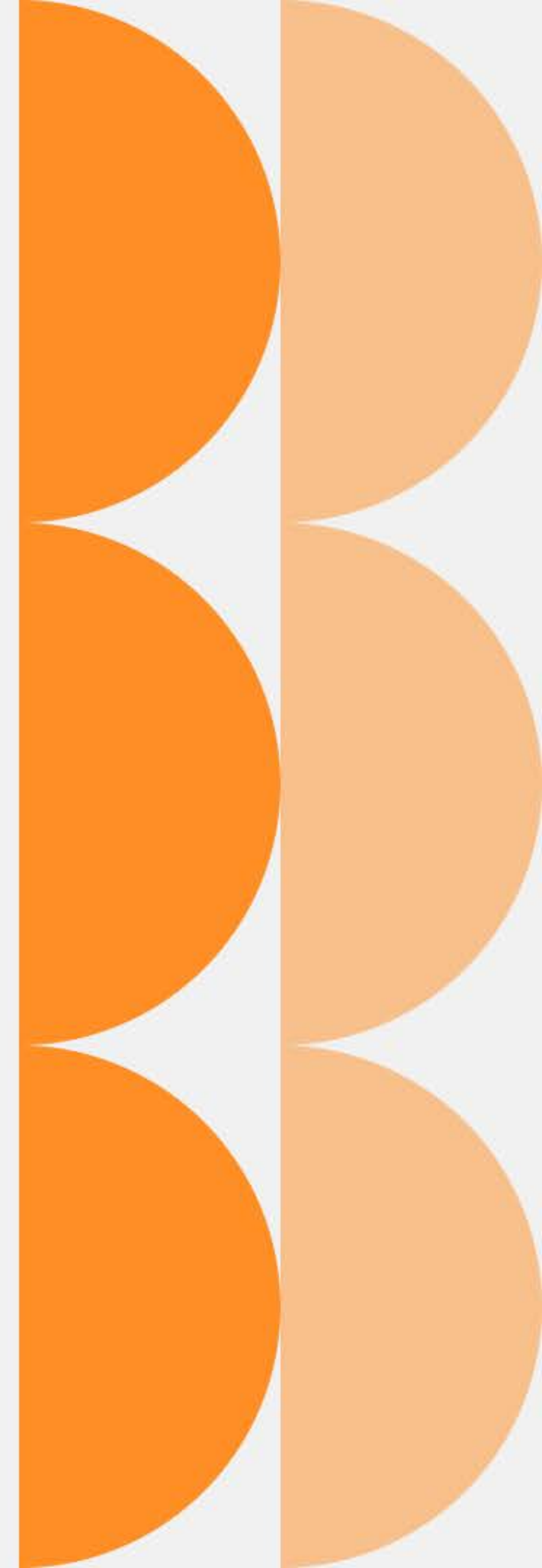
	Bonfire	Tada Teams	Пачка	Битрикс24
Менеджер задач	+	+	+	+
Менеджер проектов	+	-	-	+
Видео-встречи	+	-	+	+
Диск для файлов	+	-	-	+
Вкладки чатов	+	-	-	-
Онлайн доска	+	-	-	-



РЫНОК

Работая в условиях Российского рынка получились следующие данные (рублей):

РАМ	ТАМ	САМ	СОМ
59 млрд	36 млрд	6,12 млрд	299 млн



Экономика

Источниками привлечения ресурсов будут являться грантовая поддержка, привлечение кредитных средств, инвестиции

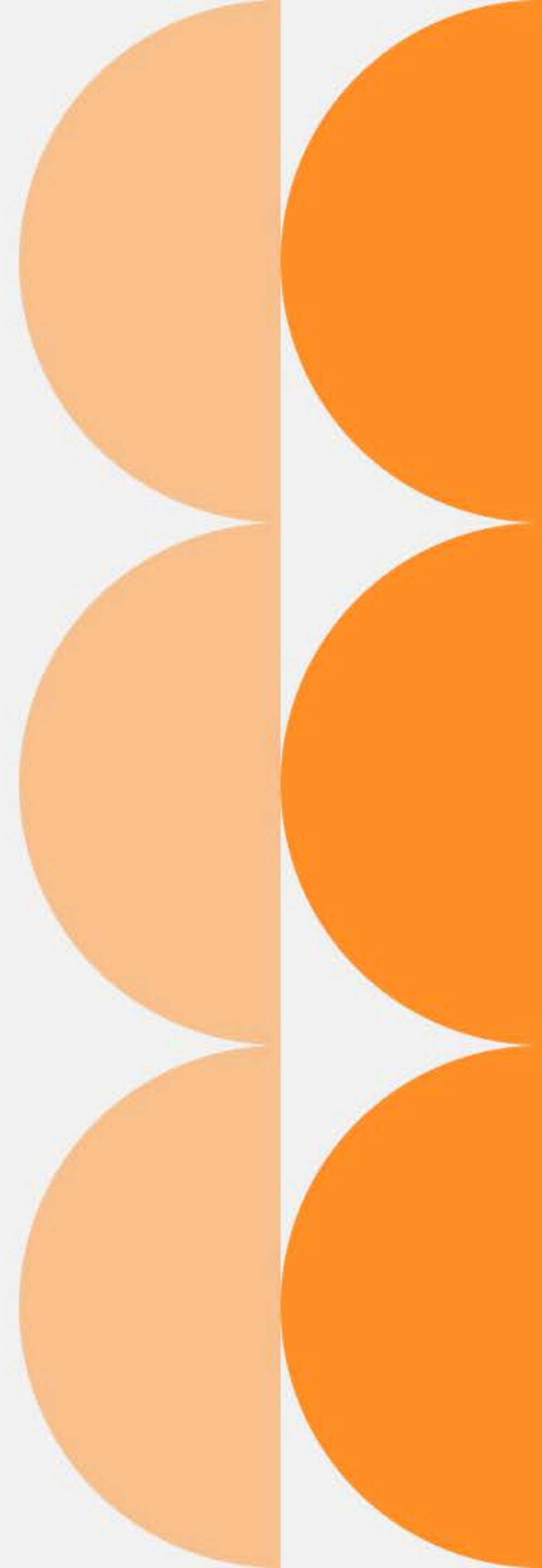
Расчеты велись после выхода на самоокупаемость

Доходы: 16 млн +/- 500 тыс рублей в год

Расходы: 12 млн +/- 500 тыс рублей в год

Средства, необходимые для создания проекта - 14 млн +/- 250 тыс рублей

Срок окупаемости - 1,5-2 года



Маркетинг и продвижение

Каналами продвижения выступают:

- Реклама в социальных сетях
- Реклама в поисковых системах
- Участие в мероприятиях и выставках
- Поисковая оптимизация

Эти каналы позволят не только узнать о нашем продукте большому числу пользователей, но и рассказать о нем потенциальным покупателям.

Бизнес модель по Остервальдеру



Структура издержек

- Аренда помещения, З/П сотрудников, жилищно-коммунальные услуги, закупка и обслуживание оборудования
- 12 млн +- 500 тыс рублей в год

Потоки поступления доходов

- Продажа аккаунтов с ограниченной по времени лицензий
- 16 млн +- 500 тыс рублей в год

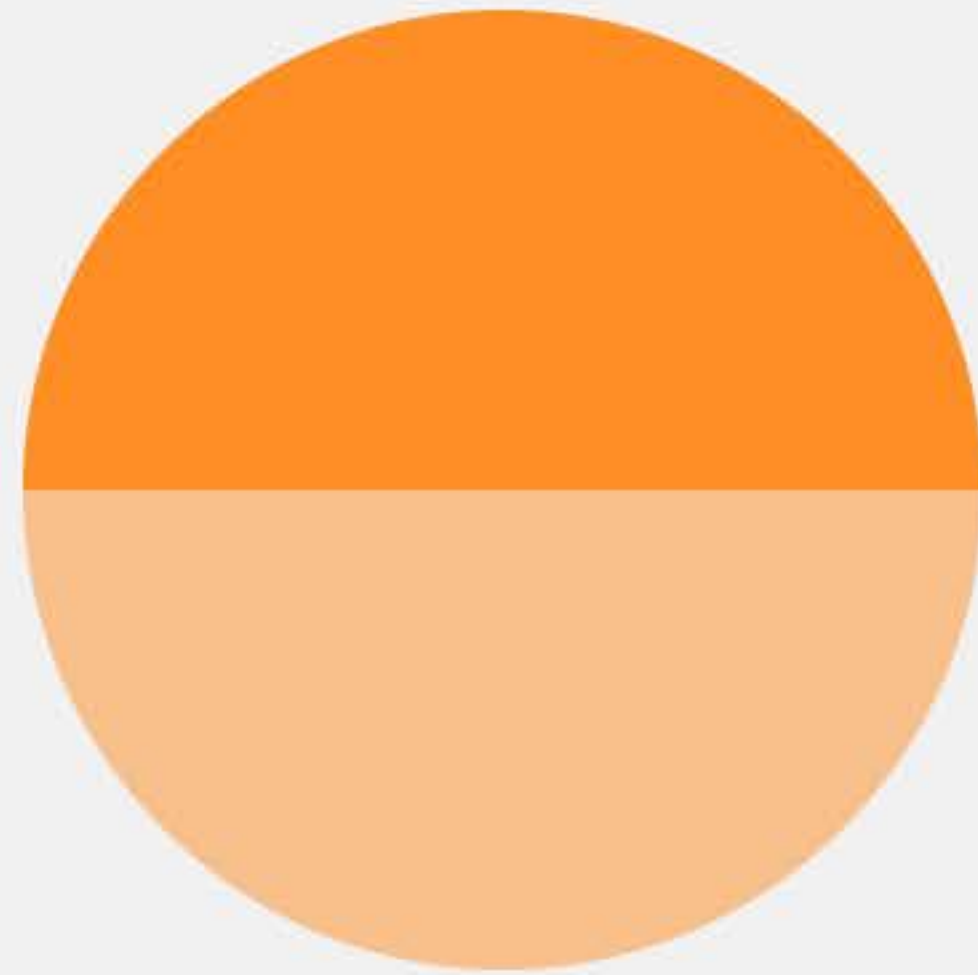
Дорожная карта проекта (Roadmap)



Заключение

Для развития проекта необходимо привлечение рабочей силы и закупка оборудования.

Планируется расширение функционала и усовершенствование текущих возможностей.



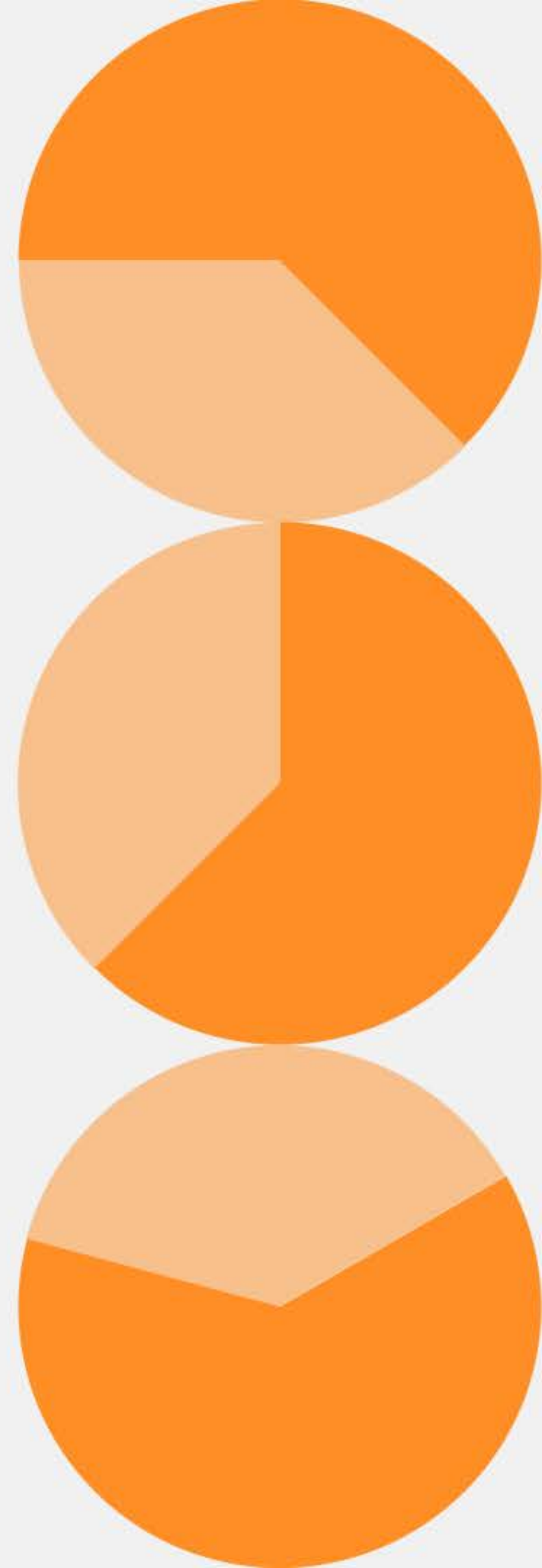
Наш запрос

Персонал:

- JavaScript React разработчик
- Верстальщик
- Тестировщик
- Системный администратор

Оборудование:

- Сервер
- Датацентр



Контактная информация

Спичак Максим



Фоминичев Данила



Команда



Спичак Максим
Тимлид



Стряпчий Илья
Маркетолог



Ермолов Максим
Экономист



Разенков Денис
Менеджер



Фальченко Роман
Маркетолог



Фоминичев Данила
Спикер, разработчик



Култайбеков Марсель
Аналитик



Кузнецова Анжелика
Дизайнер, аналитик