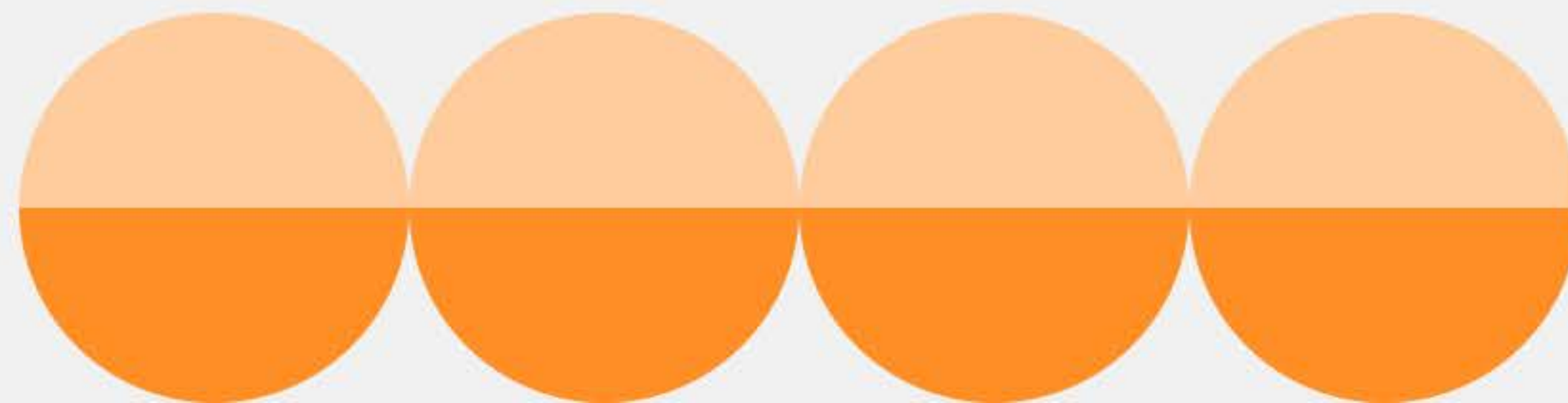


# Bonfire

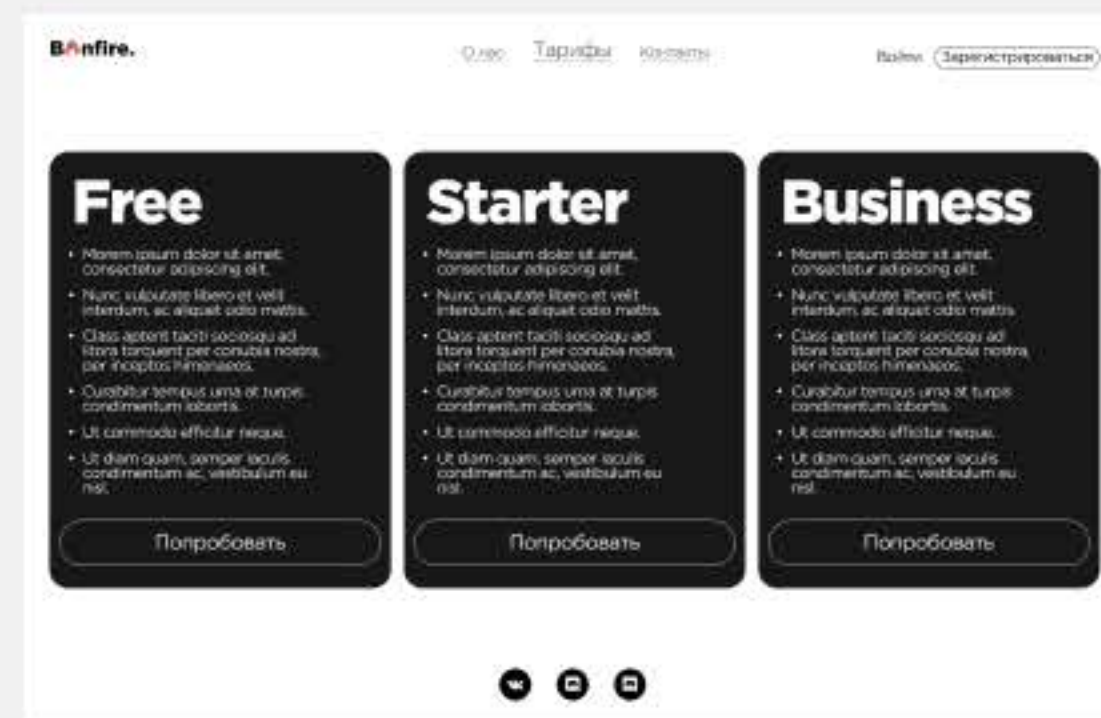
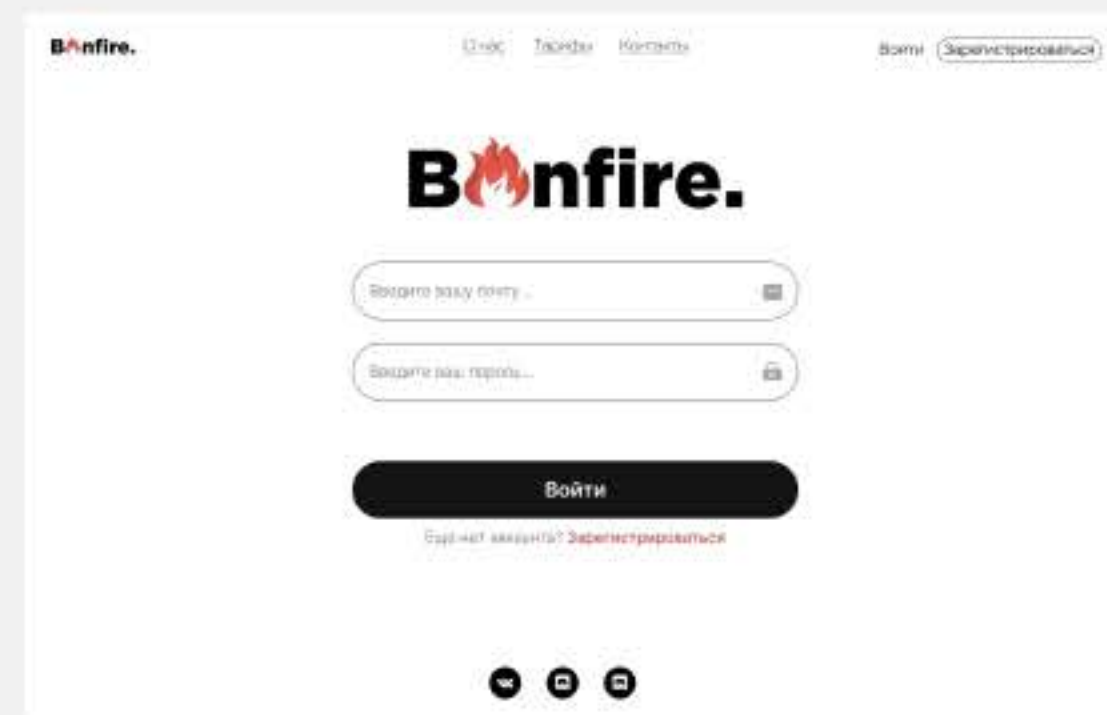
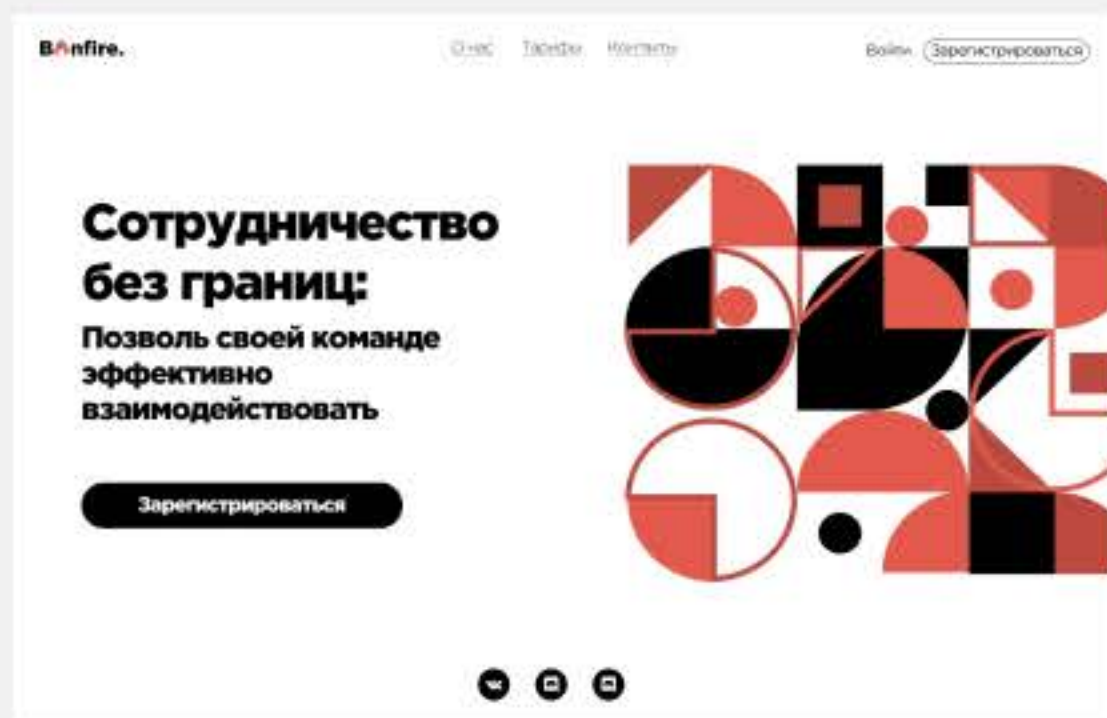
Сотрудничество  
без границ!

команда bonfire inc.



# Наш проект

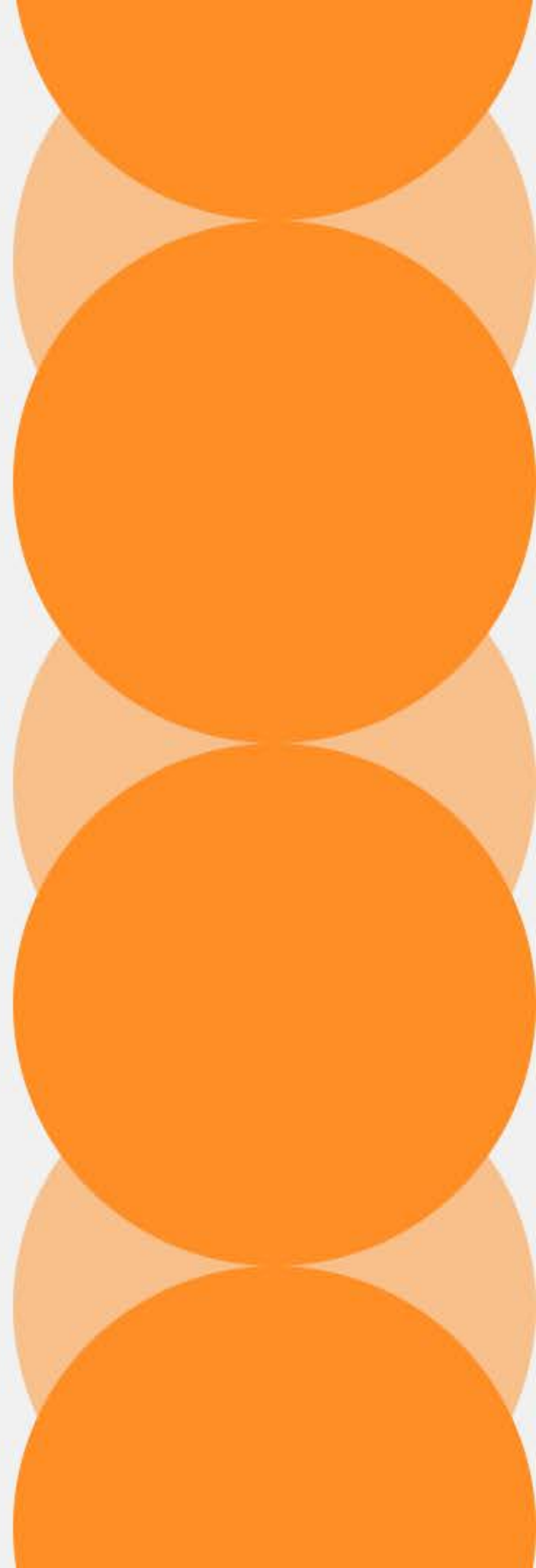
Bonfire - платформа для эффективного ведения учебного процесса. Этот инструмент объединяет в себе онлайн доску, менеджер проектов и задач, а также возможности онлайн совещаний, специально адаптированные для потребностей учебных заведений.



# 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.



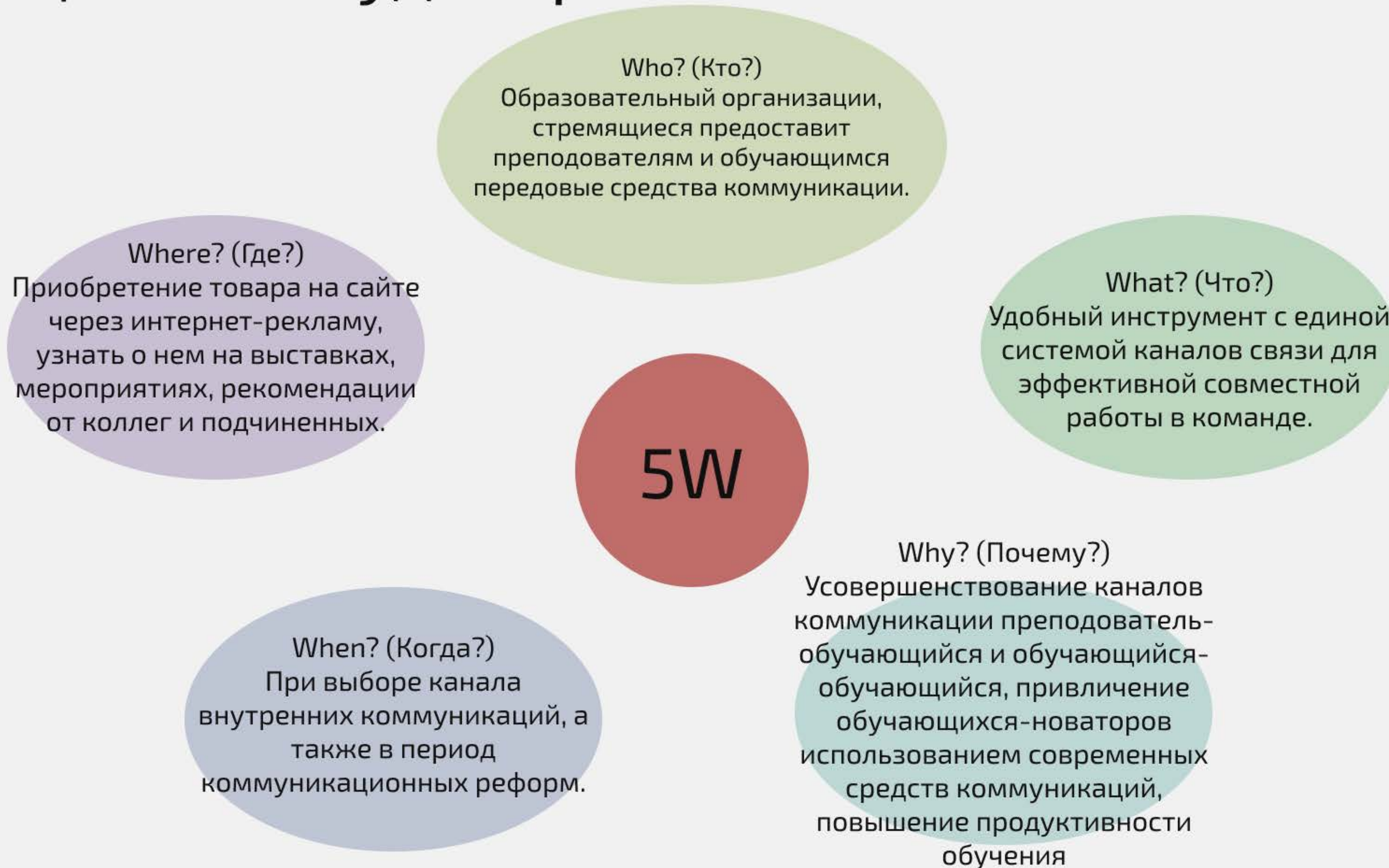
# Решение

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

Среди них есть такие, как: онлайн доска, система вкладок, группировка чатов, продвинутое редактирование профиля, настройка иерархии участников



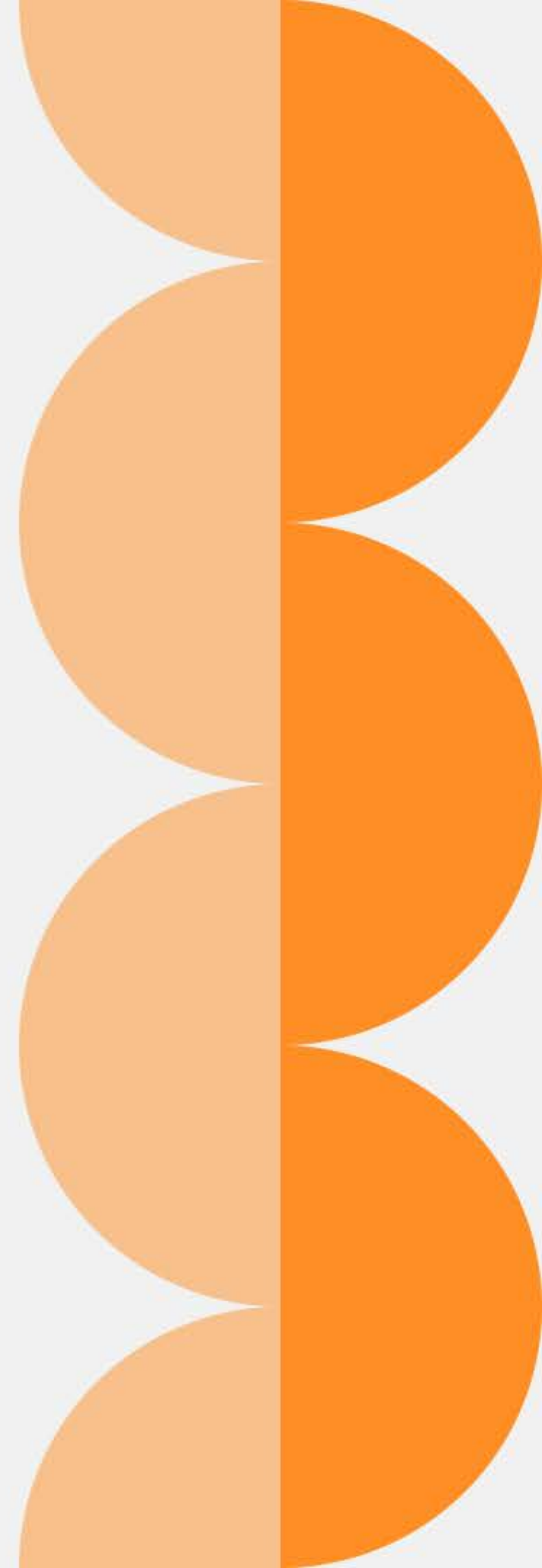
# Целевая аудитория



# Функции проекта

Самые значимые функции это:

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



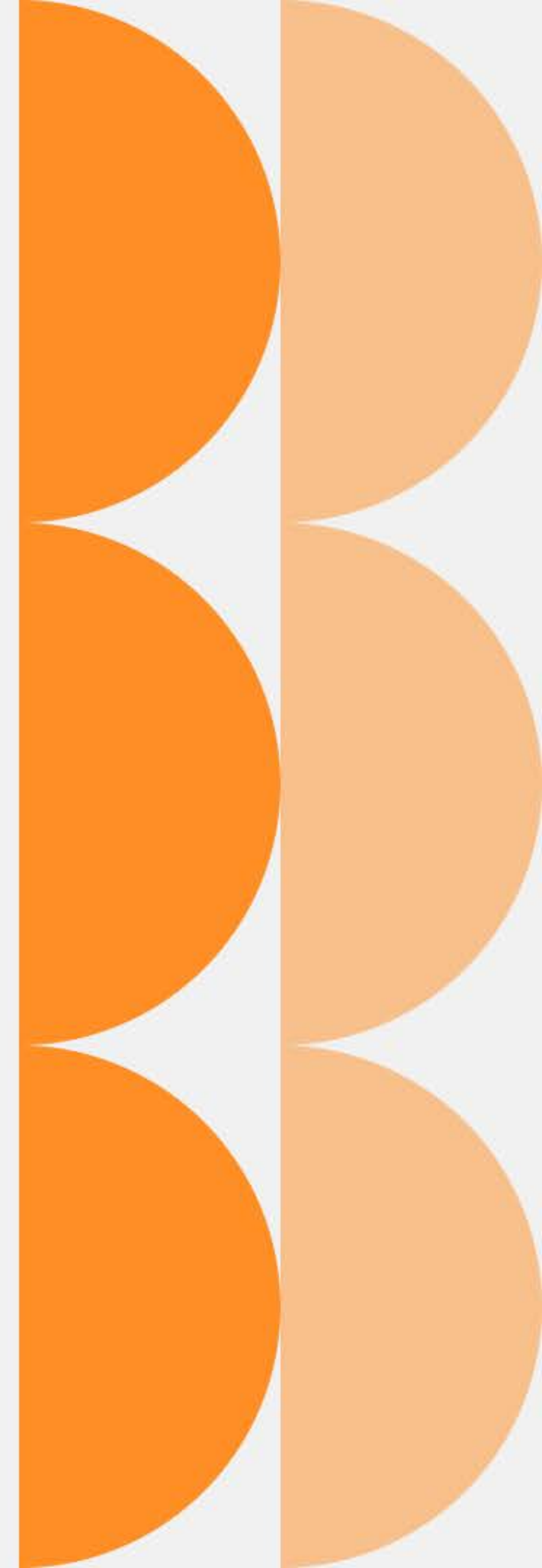
# Конкуренты

	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





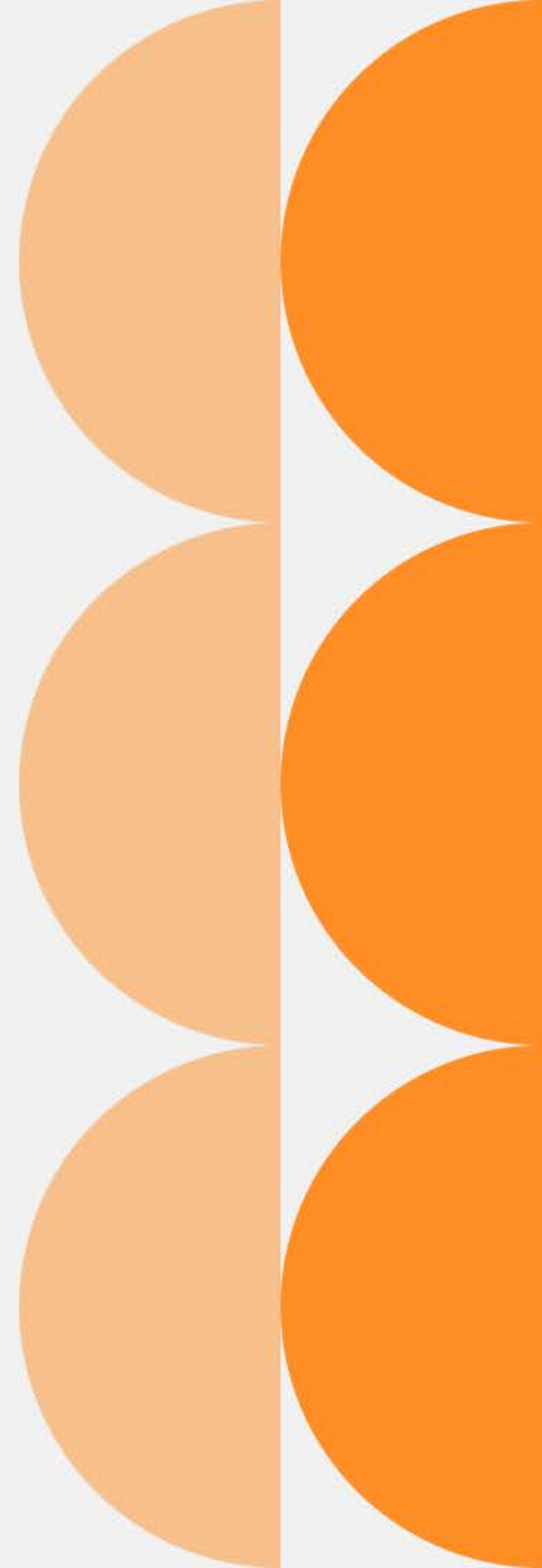
# Экономика

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

Доходы: 1,65 млн. рублей в год, до вычета налогов

Расходы: 0,85 млн. рублей в год

Средства, необходимые для создания проекта - 80 млн. рублей



# 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
- 0,85 млн. рублей в год

## Потоки поступления доходов

- Продажа аккаунтов с ограниченной по времени лицензий
- 1,65 млн. рублей в год, до вычета налогов

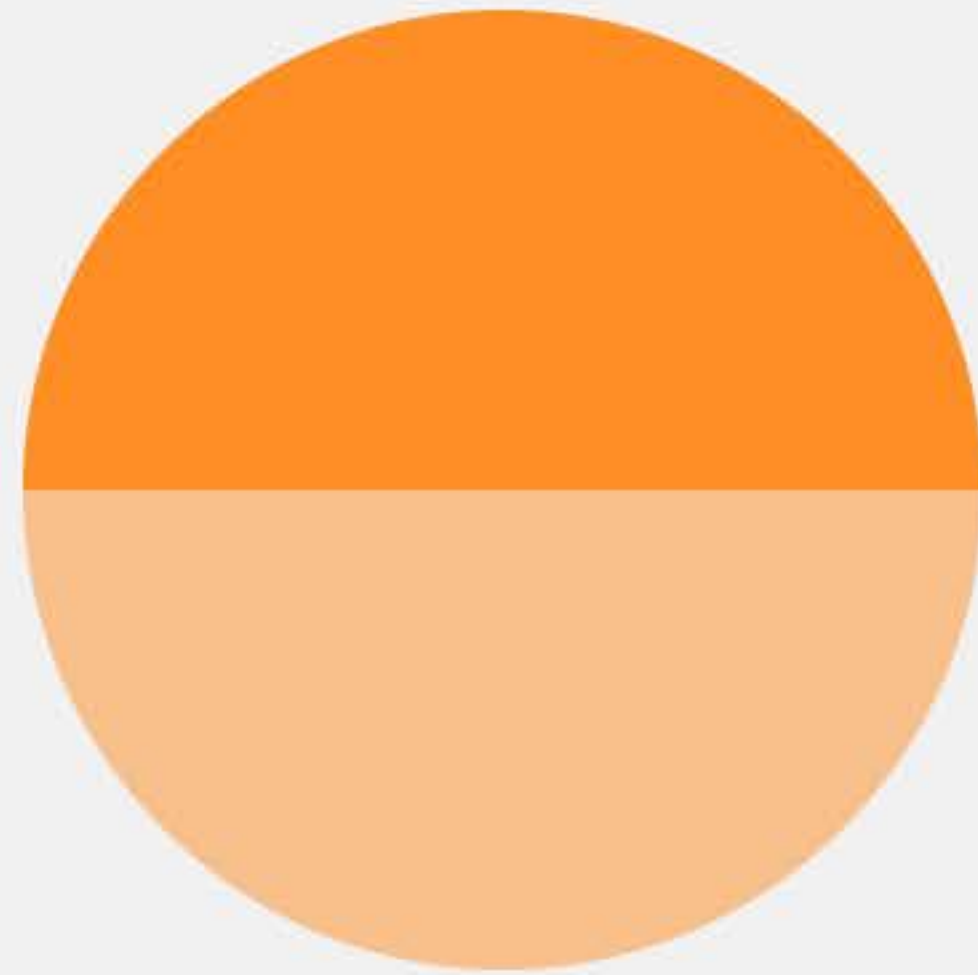
# Дорожная карта проекта (Roadmap)



# Заключение

Для развития проекта необходимо привлечение рабочей силы и закупка оборудования.

Планируется расширение функционала и усовершенствование текущих возможностей.



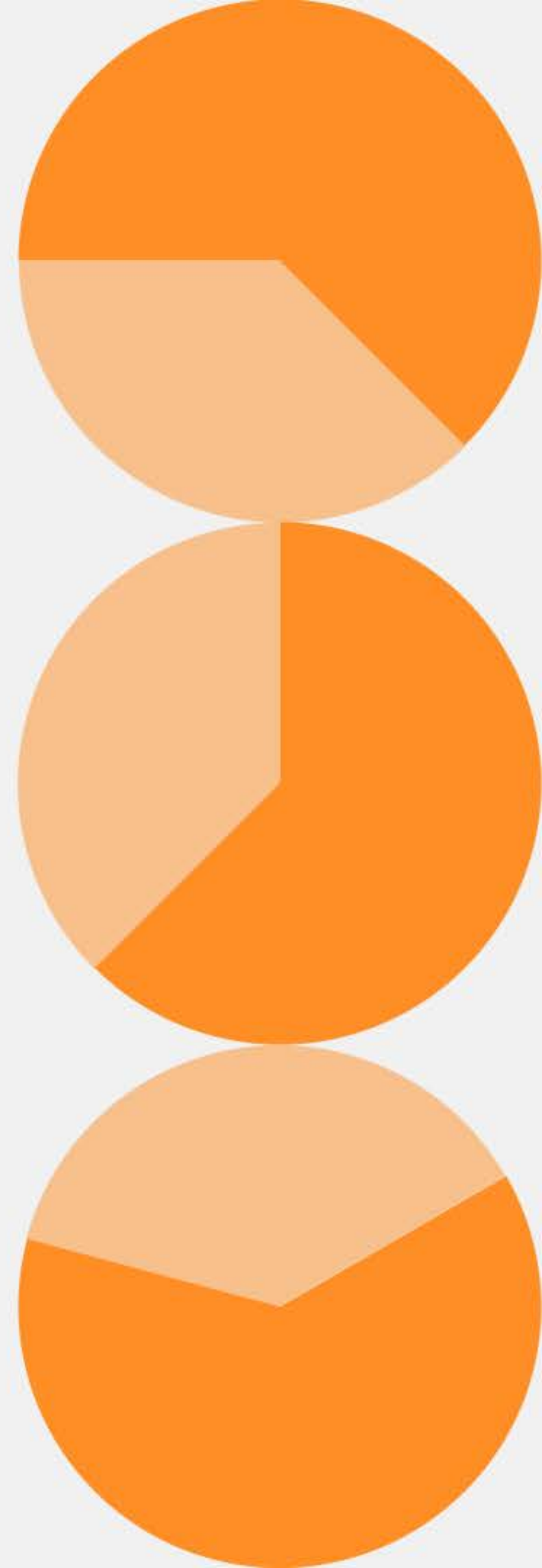
# Наш запрос

## 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