Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/gde-tvorcestvo-vstrecaetsa-s-masterstvom-i-neravnodusnymi> (*ссылка на проект) \_22.11.2023\_(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Arviсhi – где творчество встречается с мастером и неравнодушными |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** | Творческое пространство |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| 4 | **Рынок НТИ** | Эдунет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Сквозные технологии, новые производственные технологии |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID 4284456  - Leader ID U1749320  - ФИО Андрей Анжеуров  - телефон +7(928)106-20-14  - почта andrejanzeurov18325@gmail.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **№** | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | **1** | 4284456 | U1749320 | **Андрей Анжеуров** | **Лидер** | [andrejanzeurov18325@gmail.com](mailto:andrejanzeurov18325@gmail.com) | **Куратор, креатор,**  **копирайтер** | **Умеет объединить разношёрстную команду** | | **2** | 5471481 | U1753395 | **София Ивановна Григорова** | **Участник** | [2005grigorova@mail.ru](mailto:2005grigorova@mail.ru) | **Креатор, дизайнер,**  **копирайтер** | **Умеет работать в программе Photoshop** | | **3** | 4664985 | U1753396 | **Ангелина Александровна Ковалева** | **Участник** | [kovalevaangelina58@gmail.com](mailto:kovalevaangelina58@gmail.com) | **Креатор, вебмастер** | **Креативный директор всей команды** | | **4** | 4655338 | U1753415 | **Илья Николаевич Ветошкин** | **Участник** | [ilya0537@yandex.com](mailto:ilya0537@yandex.com) | **Креатор**  **копирайтер** | **Умеет анализировать текущие потребности в рынке контента** | | **5** | 4983524 | U1753444 | **Анна Александровна Халилова** | **Участник** | [halilova.anna2017@gmail.com](mailto:halilova.anna2017@gmail.com) | **Дизайнер**  **Креатор** | **Умеет создавать сайты в пространстве Figma** | | **6** | 4655862 | U1753450 | **Исаенко Иван Максимович** | **Участник** | [isaenko.im@gs.donstu.ru](mailto:isaenko.im@gs.donstu.ru) | **Креатор**  **копирайтер** | **Умеет анализировать информацию, гибкий в поиске контента** | | **7** | 4984069 | U1753497 | **Александр Романович Лукьянов** | **Участник** | [butterflytao@mail.ru](mailto:butterflytao@mail.ru) | **Креатор**  **копирайтер** | **Умеет анализировать информацию, гибкий в поиске контента** | | **8** |  |  | **Дорошенко Владислав Владимирович** | **Участник** | [xywer9711@gmail.com](mailto:xywer9711@gmail.com) | **Креатор, вебмастер** | **Умеет создавать сайты в пространстве Tilda** | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Наш проект представляет собой платформу для покупки и продажи поделок ручной работы, начиная от декоративно-прикладного искусства, декоративных изделий, шитья, вышивки и ювелирных изделий. Пользователи могут устанавливать собственные цены и предлагать свою продукцию на продажу. Кроме того, наша платформа позволяет пользователям предлагать индивидуальные услуги, такие как создание оригинальных работ и уникальных подарков. Мы стремимся создать дружелюбное сообщество творческих личностей, предоставляя пространство для продажи их работ и поиска заказов на услуги, в конечном итоге способствуя развитию и реализации творческих идей. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Сайт для реализации товаров ручной работы, а также услуг. При продаже товаров и услуг на нашей платформе, мы взимаем комиссию с каждой сделки. Этот процент от покупки является источником дохода для нас. Мы считаем, что это справедливая и эффективная модель для обеих сторон: продавцов получают доступ к широкой аудитории и продажам, а мы получаем вознаграждение за предоставленные услуги и поддержку платформы. Этот доход мы реинвестируем в улучшение функциональности платформы, маркетинг и обслуживание клиентов, чтобы создать лучшие условия для наших пользователей и обеспечить устойчивый рост проекта. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Наш проект решает проблему потребителей, которые обладают огромным творческим потенциалом и ищут пространство для его реализации. Мы предоставляем платформу, где эти люди могут продавать свои изделия ручной работы и услуги на заказ. Эта возможность позволяет им получить признание за свое творчество и зарабатывать на нем. Наш проект также решает проблему покупателей, которые ищут уникальные, ручной работы товары или услуги, которые могут быть выполнены по их индивидуальным требованиям. Платформа обеспечивает доступ к широкому выбору качественных и индивидуальных товаров и услуг, которые удовлетворят различные потребности и предпочтения покупателей. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о*  *потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в*  *части 3 данной таблицы): для юридических лиц*  *– категория бизнеса, отрасль, и т.д.;*  *Для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | 1. Творческие люди:  - Возраст: разный;  - Уровень образования: студенты, выпускники университетов;  - Вкусы: интерес к ручной работе, оригинальным изделиям, дизайну;  - Потребление: активные потребители, которые ищут уникальные предметы для себя или в подарок.  2. Художники и дизайнеры:  - Категория бизнеса: люди, занимающиеся художественной или дизайнерской деятельностью;  - Возраст: разный;  - Вкусы: творческие, стремление к самовыражению;  - Потребление: возможность продавать свои работы, а также предоставлять услуги на заказ.  3. Предприниматели-ремесленники:  - Категория бизнеса: индивидуальные предприниматели, занимающиеся ручной работой или предоставлением услуг на заказ;  - Отрасль: ремесло, хендмейд, декоративно-прикладное искусство и т.д.;  - Возраст: разный;  - Географическое расположение: активны в разных городах и регионах;  - Потребление: ищут площадку для продажи своих изделий или услуг.  4. Любители ручной работы:  - Демография: разные возрастные группы, пол и образование;  - Вкусы: интересуются ручной работой, хобби, самодеятельностью;  - Потребление: активные потребители, ищут уникальные изделия или услуги в этой сфере.  5. Бизнесы, связанные с хендмейдом:  - Категория бизнеса: магазины, салоны красоты, рестораны и т.д., которые ищут уникальные декоративные предметы или услуги на заказ;  - Потребление: заказчики, нуждающиеся в уникальных изделиях или услугах ручной работы для своего бизнеса. |
| 12 | **На основе какого научно-технического**  **решения и/или результата будет создан**  **продукт (с указанием использования**  **собственных или существующих**  **разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | На основе разработки интернет-платформы будет создан продукт, предоставляющий пространство для людей с творческим потенциалом. Платформа позволит пользователям загружать изображения и описания своих ручных работ, а также устанавливать собственную цену для продажи. Кроме того, на платформе будет возможность оказывать услуги на заказ, что позволит пользователям предлагать свои навыки и таланты для других пользователей. В разработке платформы будут использованы существующие технологии в области веб-приложений, баз данных и электронной коммерции. |
| 13 | **Бизнес-модель\***  *Указывается кратко описание способа,*  *который планируется использовать для*  *создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется*  *использовать и развивать, и т.д.* | Бизнес-модель предусматривает следующие основные этапы:  1. Зарегистрированные пользователи смогут загружать изображения и описания своих ручных работ на платформу.  2. Пользователи имеют возможность установить собственную цену для продажи своих работ.  3. Покупатели могут просматривать и выбирать изображения и описания работ, которые им нравятся, и совершать покупку напрямую через платформу.  4. Платформа будет брать определенный процент от каждой продажи в качестве комиссии и таким образом получать прибыль.  5. Кроме продажи готовых работ, пользователи могут предлагать свои услуги на заказ. Заказчик либо выбирает конкретного исполнителя, либо публикует заявку на выполнение работы, после чего пользователи-исполнители предлагают свои услуги и цены.  6. Платформа также будет брать определенный процент от заказа в качестве комиссии.  7. Для привлечения пользователей планируется использовать маркетинговые каналы, такие как реклама в социальных медиа, поисковая оптимизация, партнерские программы и т.д.  8. Пользователям будет предоставлен инструментарий для продвижения своих работ и услуг через социальные сети и другие каналы.  9. Сбор обратной связи от пользователей и улучшение функциональности платформы будут служить основой для ее развития и улучшения удовлетворенности пользователей.  10. Дополнительные источники дохода могут включать продажу рекламы на платформе или предоставление дополнительных платных услуг для пользователей, таких как расширенные возможности продвижения или аналитика. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкуренты этого проекта это: Etsy, Fiverr, Handmade at Amazon, Авито, Ярмарка мастеров |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов*  *или услуг* | Мы расширяем возможности творчества, предоставляя неограниченную поддержку всем товарам и услугам ручной работы, позволяя людям устанавливать свои собственные цены. Наша платформа также предлагает возможность рекламировать индивидуальные услуги, расширяя потенциал заработка и клиентскую базу. Присоединяйтесь к нам, чтобы раскрыть свой творческий и финансовый потенциал в гибкой и благоприятной среде. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем*  *обосновывается потенциальная*  *прибыльность бизнеса, насколько будет*  *бизнес устойчивым* | Устойчивость бизнеса обеспечивается конкурентными преимуществами, уникальным интерфейсом, партнерством с поставщиками и доступом к ограниченным ресурсам. Наш продукт востребован на рынке благодаря возможности продажи ручной работы и предоставлению индивидуальных услуг. Потенциальная прибыльность обусловлена растущим спросом на уникальные товары, ростом интереса к самодеятельности и партнерством с поставщиками. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры,**  **включая обоснование соответствия**  **идеи/задела тематическому направлению**  **(лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | 1. Платформа. Продукт включает в себя веб-приложение для пользователей.  2. Размещение рекламы. Пользователи могут публиковать объявления о поделках с ценами, фотографиями и описаниями.  3. Фильтрация и категоризация. Приложение позволяет легко находить продукты и услуги.  4. Личные учетные записи. Пользователи могут управлять списками, предпочтениями и заказами.  5. Безопасная платежная система. Интегрированная платежная система обеспечивает безопасность транзакций.  6. Интеграция с социальными сетями. Пользователи могут делиться списками для более широкого охвата.  7. Обзоры и рейтинги: Функционал для пользовательских оценок товаров и услуг. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | «Ключевые параметры развития бизнеса:  1. Команда: Сформируйте межфункциональную команду, соответствующую миссии проекта.  2. Организационная структура. Создайте эффективную структуру для облегчения командного взаимодействия и сотрудничества.  Производство:  1. Платформа и инфраструктура. Разработайте специальную платформу с надежной и высокопроизводительной инфраструктурой.  2. Процессы и инструменты. Внедряйте эффективные процессы и удобные для пользователя инструменты.  Финансы:  1. Модель монетизации: Определите методы получения дохода от продажи продуктов и партнерских сделок.  2. Бюджет и планирование. Разработайте комплексный финансовый план с учетом затрат на разработку, маркетинг и эксплуатацию.  3. Партнерство. Изучите возможности расширения бизнеса посредством партнерства». |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в*  *сравнении с существующими аналогами*  *(сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | 1. Разнообразие: Наш проект предоставляет пространство для любых видов ручной работы, что позволяет удовлетворить потребности широкого круга творческих людей. Мы приветствуем все виды работ, от живописи и резьбы по дереву до вязания и шитья.  2. Гибкость ценообразования: Пользователи нашей платформы имеют возможность устанавливать собственные цены на свои изделия или услуги. Это позволяет продавцам получать справедливую компенсацию за свою работу и позволяет покупателям находить качественные товары по разумным ценам.  3. Удобство: Наша платформа предоставляет простой и удобный интерфейс, который делает покупки и продажи легкими и доступными для всех. Мы предлагаем интуитивно понятные инструменты для загрузки товаров, установки цен и управления заказами.  4. Качество: Мы стремимся поддерживать высокие стандарты качества на нашей платформе. Мы предоставляем возможность пользователям оставлять отзывы и рейтинги для продавцов, что помогает гарантировать качество товаров и услуг.  5. Возможность предоставления услуг на заказ: Наша платформа также позволяет пользователям предлагать свои услуги на заказ. Это открывает дополнительные возможности для творческих людей продемонстрировать свои навыки, предлагая индивидуальные проекты и решения. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или**  **результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих* | Технические параметры данного решения могут включать:  - Дизайн и интерфейс платформы/приложения, чтобы пользователю было удобно размещать свои работы и находить интересные для себя работы других пользователей.  - Быстродействие и стабильность системы, чтобы все операции загрузки, просмотра, покупки и обмена сообщениями выполнялись без задержек и сбоев.  - Защита данных пользователей и обеспечение безопасных финансовых транзакций, чтобы пользователи были уверены в сохранности своих личных данных и денежных средств.  Таким образом, научно-техническое решение должно обладать характеристиками, которые обеспечат удобство и безопасность использования платформы/приложения для продажи и покупки ручных работ, а также для заказа работ на заказ. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Есть текстово-описательная часть, два концепта сайта, один на платформе Tilda Publishing, другой на платформе Figma. Стадия разработки MVP (идет техническая разработка проекта, а также почти завершена бизнес-модель). Однако в будущих планах создавать приложение для нашего продукта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Этот проект поддерживает развитие творческого потенциала людей и предоставляет возможности для продажи и заказа ручной работы. Такие инициативы способствуют развитию и поддержке рукоделия и творческих профессий, что может быть важным приоритетом для образовательной организации/региона заявителя/предприятия. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | Для продвижения будущего продукта, ориентированного на творческих личностей, выбраны следующие каналы продвижения:  1. Интернет-платформы и торговые площадки  2. Присутствие в социальных сетях  3. Сотрудничество с блоггерами и инфлюенсерами.  4. Расширение сети партнеров.  Преимущества:  - Интернет-платформы и торговые площадки привлекают заинтересованную аудиторию.  - Социальные сети способствуют вовлечению аудитории и поддержке сообщества.  - Сотрудничество блоггеров и влиятельных лиц обеспечивает дополнительную известность.  - Партнерство с другими платформами и организациями расширяет рекламные возможности и способствует установлению значимых связей для пользователей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Создать онлайн-платформу для продажи творческих работ и услуг. Используйте социальные сети для узнаваемости бренда и привлечения клиентов. Формируйте партнерские отношения со связанными платформами/брендами. Участвуйте в мероприятиях, чтобы привлечь внимание и наладить связи. Эти стратегии помогут нам охватить глобальную аудиторию и увеличить продажи. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема, которую решает проект, состоит в отсутствии удобной и надежной платформы, которая позволяла бы продавцам товаров ручной работы и услугам достичь широкой аудитории и обеспечить успешные продажи.  До появления этой платформы, продавцы сталкивались с ограниченной видимостью своих товаров и услуг, что затрудняло их продвижение и реализацию. Также, отсутствие централизованного места для продажи и заказа ручной работы ограничивало доступ к разнообразным творческим изделиям и услугам.  Кроме того, отсутствие надежной системы оплаты и комиссии за сделки создавало неопределенность для продавцов и покупателей, а также отсутствовал источник дохода для поддержки и развития платформы.  Проект предлагает решение этой проблемы, предоставляя удобную платформу для продажи и заказа товаров ручной работы и услуг. Система комиссии с каждой сделки обеспечивает справедливое вознаграждение за предоставленные услуги и поддержку платформы, а также обеспечивает доход для реинвестирования в улучшение функциональности, маркетинг и обслуживание клиентов. Это позволяет создать лучшие условия для продавцов и покупателей, обеспечивая устойчивый рост проекта. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Наш проект решает проблему потребителей, которые обладают огромным творческим потенциалом и ищут пространство для его реализации. Мы предоставляем платформу, где эти люди могут продавать свои изделия ручной работы и услуги на заказ. Эта возможность позволяет им получить признание за свое творчество и зарабатывать на нем.  Наш проект создает возможность для творческих людей раскрыть свой потенциал и найти публику для своих уникальных изделий и услуг. Мы помогаем им преодолеть проблему поиска покупателей и заказчиков, предоставляя им доступ к большой аудитории и возможность продвижения своих творческих работ. Таким образом, наша платформа служит мостом между творческими личностями и их потенциальными клиентами, помогая им реализовать свой талант и зарабатывать на нем.  Кроме того, наш проект решает проблему покупателей, которые ищут уникальные, ручной работы товары или услуги, которые могут быть выполнены по их индивидуальным требованиям. Мы предоставляем доступ к широкому выбору качественных и индивидуальных товаров и услуг, которые удовлетворят различные потребности и предпочтения покупателей.  Итак, наша платформа помогает творческим людям продавать свои работы и услуги, а также покупателям находить уникальные товары и услуги, отвечающие их индивидуальным требованиям. Мы создаем взаимовыгодное пространство для всех участников - продавцов и покупателей, способствуя развитию творческой индустрии и удовлетворяя потребности всех заинтересованных сторон. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Создание онлайн платформы для продажи товаров и предоставления услуг ручной работы позволит творческим людям расширить аудиторию и увеличить возможность продаж. Мы взимаем комиссию с каждой сделки как источник дохода, который реинвестируем в улучшение платформы, маркетинг и обслуживание клиентов. Мы также активно используем социальные сети для привлечения клиентов и установления партнерских отношений с другими платформами или брендами. Участие в событиях, фестивалях и выставках также помогает нам привлечь внимание к проекту и установить соединения с потенциальными клиентами и партнерами. Комбинирование этих стратегий позволит нам достичь широкой аудитории и увеличить количество продаж и заказов на нашей платформе. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Наш проект предоставляет онлайн-платформу, на которой творческие люди могут продавать различные виды ручной работы: от уникальных изделий рукоделия до искусства, ювелирных украшений и декоративных изделий. Они имеют возможность устанавливать собственные цены и привлекать клиентов со всего мира. Кроме того, на платформе пользователи могут предлагать свои услуги на заказ, такие как индивидуальные проекты, уникальные дизайны или кастомизированные изделия. Мы предоставляем удобную систему для ведения бизнеса и продаж, а также поддержку в управлении заказами и взаимодействии с клиентами. Также можно создавать оригинальный продукт. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и**  **рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | Сегмент и доля рынка: В России все больше людей проявляют интерес к ручной работе и уникальным изделиям. Рынок ручной работы постепенно расширяется, обещая потенциал для развития и роста.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: С учетом повышающегося интереса к ручной работе в России, возможности для масштабирования бизнеса в этом сегменте огромны. Развитие онлайн-платформы и расширение ее функциональности, включая увеличение числа продавцов и покупателей, создание более эффективной системы логистики и расширение рынка за пределами России, могут помочь в масштабировании проекта. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Создание собственного приложения под названием Arviсhi для удобства пользователей и расширения аудитории.  2. Маркетинговые кампании с целью привлечения новых продавцов и покупателей.  3. Развитие системы обратной связи и поддержки пользователей для улучшения клиентского опыта.  4. Улучшение функциональности платформы и создание собственной системы логистики для оптимизации процесса доставки.  5. Установление партнерских отношений для расширения предложений и улучшения разнообразия товаров и услуг.  6. Развитие программ лояльности и поощрения для активных пользователей платформы.  С учетом конкуренции со стороны Avito, наша стратегия включает в себя активное продвижение приложения Arviсhi, обеспечение удобства пользования и более широкий выбор уникальных товаров и услуг. Мы стремимся к укреплению своего положения на российском рынке и созданию уникального пространства для творческих предпринимателей, чтобы стать монополистом в данной нише. |