

Интернет-сервис АльфаСпот



Все услуги
в одном месте
www.alfaspot.ru

Иркутск
Телефон: +7 (908) 662-88-88
E-mail: blagih@gmail.com
www.alfaspot.ru

Объем инвестиций: \$ 1000 тыс.

Резюме Интернет-сервис, позволяющий отправить заявку на требуемые услуги во все компании города, которые специализируются на выполнении данных услуг, заполнив всего одну форму.

Общие сведения

Информация о компании/проекте

История создания: Сентябрь 2013 года – составлено техническое задание на разработку интернет-сервиса. Октябрь 2013 - года зарегистрирована компания и начат процесс разработки сайта.

Количество работающих: 3 человека.

Проблема. При поиске услуг возникает проблема выбора источника информации, основываясь на данных которого, будет выбран исполнитель. Сейчас эту роль выполняют информационные справочники и каталоги с контактами компаний. Потенциальный клиент должен самостоятельно звонить в фирмы, которые он считает подходящими, объясняя суть своей проблемы. Нет такого интернет-сервиса, где один раз достаточно описать суть требуемой услуги и отправить свой запрос во все компании города, которые могут их оказать.

Решение. Для поиска подрядчика достаточно заполнить короткую форму с контактными данными, описанием услуги, которая требуется и удобным временем для звонка. После чего, интернет-сервис рассылает предложение в компании, которым это предложение может быть интересно. Они в свою очередь, если есть возможность оказать услугу, заходят по специальной ссылке из письма на страницу заявки, получают контакты и звонят клиенту в указанное им время, делая предложение. Тем самым, клиент тратит время только на заполнение формы, а звонят ему только те, кто в нем заинтересован.

Интернет-сервис становится удобным инструментом для тех компаний, которые не имеют своих сайтов или не имеют возможности их продвижения.

Продукт / технология

Продукт представляет собой интернет-сервис с возможностью поиска и заказа услуг на данный момент в 72 городах России и разбивкой по категориям услуг. Внутренний модуль аналитики интернет-сервиса позволяет отслеживать ключевые показатели конверсий и делать многовариативное тестирование, чтобы выявлять лучшие варианты дизайна и функционала. Основным конкурентным преимуществом для соискателей услуг является простота пользования интернет-сервисом: заказ за 1 клик. Он дает экономию личного времени и возможность быстрой оценки стоимости услуг на рынке города для принятия оптимального решения в выборе исполнителя. А для исполнителей конкурентным преимуществом становится экономия денег на рекламе и контакты с потенциальными клиентами, которые уже описали свои потребности, что значительно повышает успех завершения сделки после первого звонка. В отличие от конкурентов, интернет-сервис использует открытые актуальные базы данных справочников компаний, тем самым, с самого начала работы обеспечивает соискателям услуг широкий выбор предложений.

Бизнес-модель

Потенциальные подрядчики, чтобы получить контакты клиента, должны оплатить 1\$ за каждый контакт или оформить подписку на раздел за 20\$ в месяц. Для соискателей услуг, интернет-сервис будет бесплатным.

Основным каналом привлечения клиентов становится Интернет: поисковое продвижение и контекстная реклама.

Далее, чтобы привлечь интерес как можно большего количества подрядчиков, планируется представительства в каждом городе с менеджерами, которые будут информировать компании о выгодах пользования интернет-сервисом, тем самым, привлекая больше продаж контактов потенциальных клиентов. Менеджеры будут обзванивать компании и вести переписку с ее представителями, которым может быть интересен интернет-сервис, в частности, это руководители отделов продаж и других коммерческих служб.

Если сравнить с контекстной рекламой, то затраты на привлечения одного клиента разнятся на порядок: 30 р. за целевой контакт через интернет-сервис АльфаСпот и 300 р. за 10 кликов в контекстной рекламе.

Рынок, маркетинг и продажи

Рынок контекстной рекламы в 2012 г. составил \$1,4 млрд. и показал рост 44%, когда как общий рынок интернет рекламы в 2012 году составил \$1,75 млрд. с ростом 35%, что говорит о высоком потенциале сегмента и растущим спросом со стороны компаний на него. В связи с постоянным ростом затрат на контекстную рекламу, в ней остаются только средний и крупный бизнес, когда как малый бизнес вынужден искать другие источники. В данный момент ими стали социальные сети, но это трудоемкий и время затратный ресурс, поэтому популярность набирают специализированные ресурсы по поиску клиентов для своих услуг.

Так как рынок специализированных интернет-сервисов сейчас развивается, то конкуренты существуют только в нишевых отраслях, к примеру: <http://perevezi.ru/>, который является аналогом сайта <http://uship.com/> и осуществляет услуги выбора перевозчика по аукционной схеме или <http://taximaxim.ru>, где предоставляется программное обеспечение и за каждую заявку водитель платит фиксированную сумму. По такой же схеме, как в такси максим, будет идти оплата в интернет-сервисе АльфаСпот.

Тенденции развития рынка заключаются в создании интернет-сервисов в определенных сферах, где есть возможность четко рассчитать стоимость услуги. В частности, это грузоперевозки и такси. Но сфера услуг значительно шире. Конкурентным преимуществом интернет-сервиса АльфаСпот является низкая стоимость за потенциального клиента, по отношению к другим рекламным источникам, что делает его привлекательным для малого и среднего бизнеса. При этом интернет-сервис охватывает все сферы услуг и изначально позволяет вести работу во всех городах страны, в отличие от конкурентов, которые ограничены наличием в их базе подрядчиков с определенных городов и по определенным услугам. Тем самым, за счет масштаба, интернет-сервис быстро начинает приносить прибыль.

Планируемая доля интернет-сервиса АльфаСпот в 2014 г. на рынке составляет 0,03% от общего сегмента интернет-рекламы.

Команда

Благих Алексей Анатольевич – генеральный директор, 26 лет. Целеустремленность и достижение результата. Умение отстаивать позицию, брать ответственность на себя и работать в условиях, когда нет гарантий успеха. Ключевые компетенции: SEO продвижение с 2007 г. С 2010 г. года контекстная реклама и работа с оптимизацией конверсии. Разработка интернет-проектов. Предпринимательский опыт: с 2008 по 2011 г. собственный бизнес – Интернет провайдер, далее продажа более крупному игроку. С 2007 г. фрилансер, более 100 клиентских сайтов на SEO продвижении. Образование: высшее, ИМЭИ ИГУ, математические методы в экономике.

Негреев Александр Владимирович – веб-разработчик, 26 лет. Ответственность и умение решать новые и сложные задачи. Ключевые компетенции: консалтинг и разработка крупных интернет-проектов. Предпринимательский опыт: с 2008 по 2011 г. собственный бизнес – Интернет провайдер, далее продажа более крупному игроку. С 2007 г. фрилансер, с 2011 г — свой бизнес в сфере веб-консалтинга, продвижения и разработки. Образование: высшее, ИМЭИ ИГУ, математические методы в экономике.

Михайлова Ольга Ивановна – маркетолог, 35 лет. Активная жизненная позиция, нацеленность на результат и умение находить творческие решения. Ключевые компетенции: маркетинг, продвижение продукции. Большой опыт работы в маркетинге в крупных компаниях с 2006 г. С 2012 г. фрилансер маркетолог. Курс МВА, «Русская Школа Управления» г. Москва, 2006 г.

Текущее состояние

Сайт в стадии разработки, составлено технического задание, согласован дизайн. На данном этапе затраты составили \$ 9 тыс. на оплату услуг разработчику сайта.

Финансовый план

Распределение инвестиций

- | | |
|----------------------------------|------|
| 1. Приобретение основных средств | 5%; |
| 2. Маркетинг | 90%; |
| 3.оборотные средства | 5%. |

Финансовые показатели тыс. долл

Показатель	Фактически			прогноз 2014	прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Реализация	-	-		800	3200	4800	7200	10800
Валовая прибыль	-	-		750	3000	4500	6750	10125

Выход

Продажа стратегическому инвестору.