

Объем инвестиций: \$ 150 тыс.

Резюме Предлагается создание веб-приложения, позволяющее организовать поиск людей, групп и сервисов на основе единой интернет площадки.

Общие сведения

Информация о компании/проекте

Торговые марки – доменное имя joinfield.com.

История создания: Зарождение проекта произошло в 2011г. До текущего момента проводилась проработка идеи проекта и ее программная реализация силами основателей.

Стоимость основных фондов – \$ 2 тыс.: компьютер и ноутбук.

Количество работающих: 2 человек.

Проблема

Существующие интернет сервисы не позволяют оперативно поискать людей и их группы, интересные пользователю. Простой пример: вам необходимо найти 5-10 человек для игры в футбол на этот вечер – на данный момент вы вынуждены обзванивать множество людей или переписываться с ними теряя свое и их время. И все равно у вас нет гарантии, что вы найдете с кем поиграть вечером. Главная причина этого в том, что вы ограничены кругом своих знакомых!

Решение

Разработка специализированной платформы и набора сервисов, нацеленных именно на анализ интересов пользователей и характера взаимосвязей между ними. Одной из главных особенностей данного проекта является развитие возможностей поиска людей, групп и мероприятий, интересных пользователю..

Продукт / технология

Проект нацелен на разработку средств поиска людей, групп и мероприятий по широкому спектру интересов и способностей.

Отличительные особенности технологии:

- 1) направленность на решение конкретных проблем пользователей (организация спортивных и культурных мероприятий, формирование дружин для патрулирования улиц, создание виртуального офиса для малого бизнеса и др.);
- 2) наличие средств межгруппового взаимодействия;
- 3) дополнительные средства коммуникации внутри группы;
- 4) расширенные средства управления группами;
- 5) формализованная система учета связей пользователей, устанавливающих не только сам факт связи, но и ее содержательный смысл;
- 6) гибкая настройка интерфейса страницы пользователя, группы и мероприятия.

Конкурентные преимущества технологии:

- 1) предоставление услуг, аналогичных нишевым сервисам, на одной информационной площадке;
- 2) соединение бизнеса и конечных потребителей, государственных органов и общественных организаций на одной информационной площадке.

Бизнес-модель

Все пользователи будут получать бесплатный доступ к основным возможностям системы.

Главными источниками получения прибыли будут:

- Контекстная реклама. Подробная информация об интересах пользователя позволяет сделать данный вид рекламы очень эффективным.
- Набор платных системных сервисов: массовые запросы, смс-рассылки, статистика посещения и другие.
- Услуги платежной системы. Для подключения сторонних сервисов планируется разработать систему API. Оплата услуг этих сервисов будет осуществляться через платежную систему.

Рынок, маркетинг и продажи

Активные пользователи интернета, использующие его для решения коммуникационных проблем. Доля активных пользователей оценивается в 0,6 – 1 млрд. пользователей. Доля нашего сегмента 15-20%.

В связи с тем, что проект дает дополнительные возможности для поиска в рамках анализа интересов пользователя, то потенциальным клиентом может стать любой пользователь социальных сетей.

На данный момент наблюдается снижения темпов роста числа пользователей крупных интернет площадок типа Facebook. Но надо отметить, что при общем увеличении числа пользователей одновременно наблюдается отток пользователей с интернет площадок. Это на наш взгляд обусловлено наличием пользователей не удовлетворенных воз-

возможностями, предоставляемыми им на данный момент. Поэтому появление новых информационных площадок, основанных на другой архитектуре, является актуальным.

Команда

Горский Сергей Алексеевич – научный сотрудник, к.т.н. Образование экономист-математик.

Столбов Александр Борисович – младший научный сотрудник. Образование экономист-математик.

Текущее состояние

На данный момент разработаны:

- архитектура программной платформы;
- структура базы данных;
- оригинальная система информационной безопасности;
- демонстратор пользовательского интерфейса.

Финансовый план

Распределение инвестиций

- | | |
|---|------|
| 1. НИОКР | 50%; |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | 5%; |
| 3. Маркетинг | 30%; |
| 4. Оборотные средства | ___% |
| 5. Другое | 15% |

Финансовые показатели тыс. долл.

Показатель	Фактически			прогноз 2014	прогноз с учетом инвестиций			
	2011	2012	2013		2015	2016	2017	2018
Реализация	0	0	0	165	1 000	10 000	20 000	40 000
Валовая прибыль	0	0	0	0	500	5000	10 000	20 000

Основываясь на динамике развития социальной сети «ВКонтакте» (источник Wikipedia).

Задача: за первый год работы проекта после его запуска получить 1 млн. пользователей.

Второй год 10 млн. и дальнейшая динамика по 2-3 млн. в месяц.

Выход

Два варианта выхода: продажа бизнеса стратегическому инвестору либо привлечение инвестора следующего уровня.