



WiMAX

АРХАНГЕЛЬСК

КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ:

жители города Архангельск, использующие смартфоны/ноутбуки/компьютеры с беспроводным подключением и имеющие возможность платить абонентскую плату

ПРОБЛЕМА: очень дорогие цены у операторов, наличие ненужных опций включенных в пакет услуг, предоставляемый пользователю

РЕШЕНИЕ:

продвижение а-ля YOTA
(выгодные условия новым абонентам, очень низкие цены на старте)

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

высокоскоростной и доступный интернет

ПРОДУКТ\СЕРВИС:

услуги связи

КАНАЛЫ:

с помощью масштабной пиар акции, выгодные тарифы по сравнению с другими операторами

ВОРОНКА: людей не будет устраивать качество услуг или отсутствие других услуг(телефония, телевидение)

РЫНОК:

большая конкуренция, но аналогов нет

СТРУКТУРА ДОХОДОВ (МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ):

продажа услуг, реклама

СТРУКТУРА РАСХОДОВ:

обслуживание оборудования, оплата работы персонала, реклама, налоги

UNIT-ЭКОНОМИКА:

даже при 100 тысячах пользователей с одним просмотром рекламы\день, минус затраты на обслуживание сети, прибыль будет весьма высокой

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА:

высокое качество, доступность

ОЖИДАЕМЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЕМ АСПЕКТЫ:

доступность, низкие цены

СТРЕМЛЕНИЕ К УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ:

автономность и бесперебойность работы оборудования и оптимизации рабочего процесса, устранение лишних затрат и уменьшение себестоимости предоставления услуг

СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ \ ФРАЗ ДЛЯ ОПИСАНИЯ ПРОДУКТА:

быстро, доступно, дешево

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

в Архангельске начинает работу сеть нового поколения WiMAX, доступный интернет в любой точке города по доступной цене!

ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ 4

По результатам опросов и исследований ценностного предложения среди жителей нашего города, можно говорить о том, что теоретически услугой готов был пользоваться практически каждый опрошенный. Конечно же, на практике это будет очень спорно.

Каких-либо вопросов и пожеланий со стороны анкетизируемых не поступало.



Total Addressable Market (TAM)

общий объем целевого рынка составляет **более 70% населения**

(по данным с сайта ПАО «Ростелеком»)

средний доход для подобного объема целевого рынка может составлять **до 1.5 млрд. рублей в месяц**

учитывая специфику нашего проекта, мы можем прогнозировать как минимум треть этой прибыли при таком же покрытии абонентов

Serviceable Available Market (SAM)

доступный объем рынка в городе составляет **~160-200 тысяч человек**

при расчете, средняя стоимость абонентской платы **~100 рублей/месяц**

получаем цифру в 10 млн. рублей/месяц, без учета дохода от рекламы

Serviceable & Obtainable Market (SOM)

стартовая ниша – **около 4-5.5% населения, доход, ~400-550 тысяч руб./м.**

в перспективе, клиентская база будет расти (до 60% намеченной аудитории)

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ:

Прямыми нашими конкурентами являются Ростелеком, Билайн, МТС, Мегафон, YOTA и TELE2. Расположены они в порядке убывания.

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОНКУРЕНТОВ:

Преимущества очевидны, данные компании могут предоставить широкий спектр услуг, при этом дают гарантию надежности и стабильности соединения.

НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ДЛЯ НАШЕГО ПРОДУКТА:

Большие зоны покрытия и дешевизна предоставляемой нами услуги позволит заполучить свою долю на рынке.

ОСНОВНЫЕ УЗКИЕ МЕСТА:

Основным узким местом проекта являются **конкуренты** – федеральные операторы связи и провайдеры услуг Интернет.

Кроме того, без должного уровня рекламной компании, проект может легко провалиться.

ОСНОВНАЯ МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ:

подписка (тарифные планы), плюс продажа аккаунтов с дополнительным функционалом или услугами (отключение рекламы)

ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДА:

к **переменным** статьям расходов можно отнести:

- Найм работников
- Затраты на построение сети
- Закупка оборудования

к **постоянным** статьям расходов можно отнести:

- Обслуживание оборудования
- Оплата труда работников
- Аренда кабеля\помещений
- Реклама
- Налоги

PR

региональные газеты "Поморье", "Правда севера", а так же рекламную компанию в социальных сетях, и на региональных интернет-ресурсах

ИНВЕСТОРЫ

в первую очередь, в качестве инвестора, мы бы предпочли ФРИИ или один из предложенных ниже фондов:

- Runa Capital
- IMI.VC
- ru-Net Ventures
- Kite Ventures
- e.ventures
- ABRT
- Mangrove
- Almaz Capital
- PBK

ДОПОЛНИТЕЛЬНО - ЛЕНДИНГ



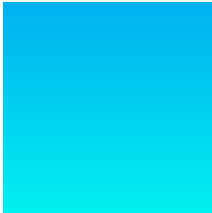
приблизительный макет лендинг-страницы с функциями просмотра краткой информации о продукте, а так же быстрого подключения услуги

знакомит потенциального абонента с основными преимуществами проекта



WiMAX

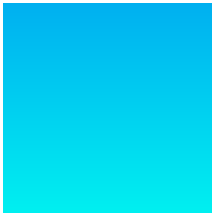
АРХАНГЕЛЬСК



Лузгачев Игорь Юрьевич

технический директор, дизайн

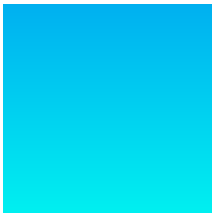
+7 (999) 275-04-20



Сухоруков Антон Александрович

генеральный директор проекта

+7 (911) 573-38-53



Парфенова Алена Сергеевна

специалист по работе с населением

+7 (952) 303-55-76



Чечулов Кирилл Михайлович

технический специалист

+7 (999) 555-67-18