

# No-code

Это сервис e-commerce или базовый marketplace. Web гипотеза не построена.

Задача - Создать новый продукт MVP. Прототип для продукта, или продукт, позволяющий делать заказы товаров и услуг в сфере инструментального производства, пр-во штампов и пресс-форм.

Ценность - предоставление площадки для ведения бизнеса инструментальных производств. Участники платформы – заказчики и исполнители. Возможности для заказчика: быстрый и надёжный способ расчёта стоимости производства изделия с прозрачным ценообразованием, поиска наилучшего исполнителя и поставщиков, формирование и контроль своего проекта на любом этапе, максимальное сокращение затрат. Возможности для исполнителя: постоянный поток заказов в отрасли инструментального производства оснастки, производства пластиковых изделий, гибкость за счёт возможности ориентироваться на спрос, развитие своих сильных сторон и направлении, возможность перераспределения загрузки производства, возможность диверсификации.

1. MVP – Web с адаптацией под мобайл + Mobile (опционально) для тестирования, показа инвестору.
2. Рабочий web сайт с адаптацией под моб.
3. Мобильное приложение

## Основной функционал

1. Карточка поставщика (продавца ТиУ (промышленное предприятие либо др юр лицо) и заказчика, портфолио, контакты и возможно прайс, локация, ссылки).
2. Поиск. Возможность поиска поставщика ТиУ по сервису по ключевым словам, локации,
3. CRM (интегрированная Битрикс24 или Trello или др с целью ведения проекта (связь между заказчиком и поставщиком) на сервисе и чтобы З и П видели обновление и актуализацию). Желательно 2 типа ведения проекта в CRM – базовый и продвинутый. Базовый – пользователь сам может заполнить форму или чек лист и получить расчёт проекта (графики, тайминг, план бюджета). Продвинутый – я могу самостоятельно рассчитывать и планировать проект, оптимизировать, выводить подсказки для заказчика и т.д.
4. Оплата на сайте. Покупка подписок, расширенного функционала сервиса, автоматическое выставление счёта
5. Рассылки (e-mail)
6. Чат-бот, интеграция с некоторыми месенджерами.
7. Реклама. Нужна возможность размещать рекламу поставщиков на сайте (банеры, статьи, возможно видео.)
8. Форум.

# Коммерциализация

1. Продажа пакета - тарифа "БАЗОВЫЙ" - Доступ к базе поставщиков, исполнителей, агентов, например логистов, по подписке с открытым доступом к полной карте поставщика, рейтинга, тех и фин. статуса, безлимитная активность на ресурсе
2. Продажа пакетов "ПРЕМИУМ" или "ИНДИВИДУАЛ" с правом занимать позиции первой очереди  
Максимальный эффект от размещения объявлений на портале
  - 2.1. Направление потока пользователей из поисковых систем на ваше объявление в течение месяца.
  - 2.2. Выделение объявление цветом среди остальных объявлений.
  - 2.3. Закрепление объявления над результатами поиска.
  - 2.4. Контакты будут видны всем пользователям, в том числе и не зарегистрированным на сайте
  - 2.5 Размещение своего портфолио на сервисе.
3. Процент от сделок
4. Реклама
5. Представительство ТМ в RUS. Абонентская плата
6. Расчёт проекта в CRM (индивидуальный расчёт). По сути услуги подготовки проекта для заказчика ПФ (пакета документов и расчётов: timing, бюджет, таргет по цене ПФ, анализ и снижение костов для заказчика, feasibility, анализ рисков, и т.д.). Разработка технологии, подбор ТМ и других поставщиков, расчёт цикла, брака, CBD
7. Расчёт себестоимости детали.

## Вопросы:

1. Расходы на поддержание работоспособности MVP
2. Как делается продвижение? Способы и стоимость.