



СЕРВИС (приложение для смартфона):

- ✓ ДАЮЩИЙ ВОЗМОЖНОСТЬ ЛЕГКО И ВЫГОДНО ПРИОБРЕСТИ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, МАТЕРИАЛЫ(ПОТРЕБИТЕЛЮ)
- ✓ ОПЕРАТИВНЕЕ РЕАЛИЗОВАТЬ ТОВАР (ПРОИЗВОДИТЕЛЮ)
- ✓ СВОДИТ ХОРОШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ С ПРОВЕРЕННЫМИ РАБОТОДАТЕЛЯМИ
- ✓ ВЫСТУПАЮЩИЙ ГАРАНТОМ ВО ВСЕЙ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель проекта

An orange target icon with a central bullseye and crosshairs, positioned over the end of the title 'Цель проекта'. The background features a dark silhouette of a city skyline.

- ✓ Дать возможность специалистам нашего сегмента рынка легко найти себе применение, а нашим потребителям возможность легко и быстро найти хорошие кадры
- ✓ Обеспечить легкий доступ к материалам и инструментам нашего сегмента
- ✓ Минимизировать количество посредников по нашему направлению, для того чтобы предлагать условия лучше традиционного рынка по более низкой стоимости, при этом получая прибыль соизмеримую с традиционными аналогами.



О нас

Мы будем выступать, как гарант между работодателем и специалистом с нашего сервиса:

- принимать плату за работу и передавать ее (снимая свою комиссию)
- обеспечивать поступление материалов и строительного инструмента до заказчика
- заключать контракты на поставку в дальнейшей работе

При этом наша деятельность в основном направлена на получение прибыли, что и происходит в результате того что мы минуя всех посредников предлагаем товар которого по сути у нас нет (опционально). Мы выполняем функцию всех посредников, затрачивая минимум усилий и ресурсов.



Наше преимущество

На рынке России уже есть похожие сервисы такие как: YouDo, Профи ру, Яндекс услуги и Яндекс маркет- это основные игроки, которые хотят охватить все сегменты и направлена их деятельность в основном на физ.лица. Наше же отличие в том, что мы работаем только в одном сегменте со всеми участниками рынка и в этом наше преимущество, так же ни один из этих сервисов не предоставляет такой "комплекс" услуг (специалист в одном месте, а материалы и инструменты в другом) и это все без гарантии, так как они снимают с себя ответственность, тем что просто продают контакты специалистов своим потребителям.

Статистические данные

“44% российских онлайн-потребителей периодически используют мобильные устройства для покупки товаров или услуг, говорится в исследовании Nielsen” 2020-2021 г

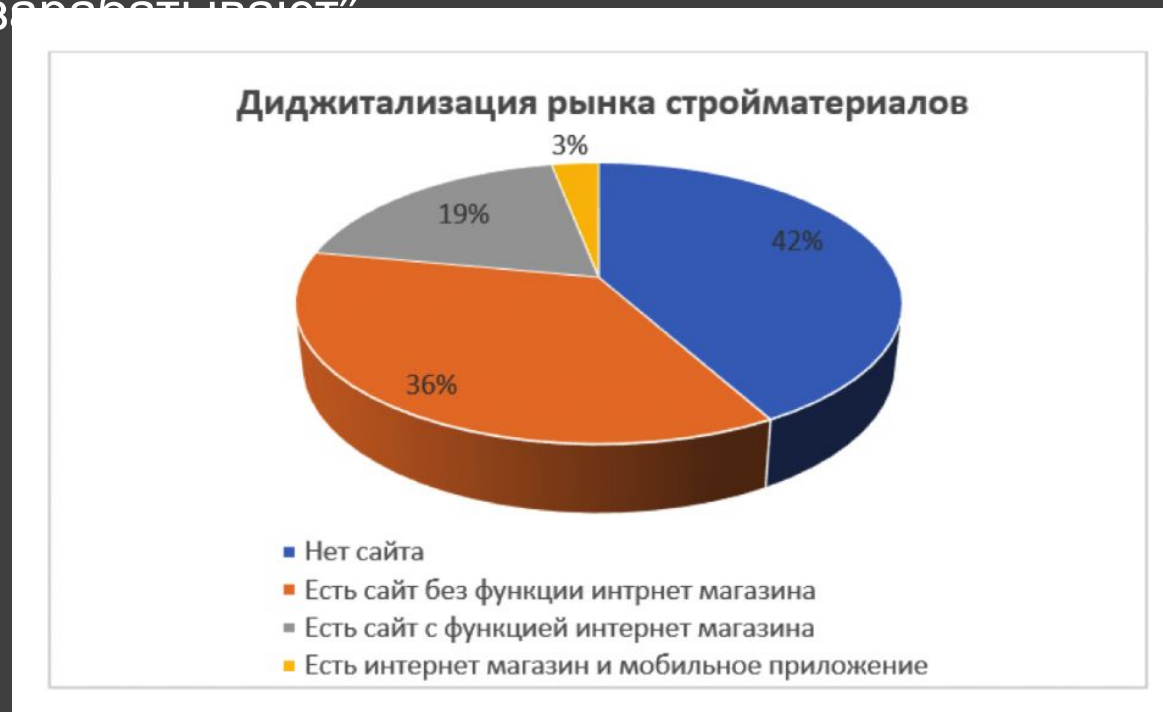


“Выручка СТД «Петрович» в 2020 г. увеличилась на 23%, а оборот «Леруа Мерлен» – на 6%. У лидеров также значительно вырос онлайн-сегмент. Доля онлайн-магазина в обороте «Петрович» достигла рекордных 73%. У «Леруа Мерлен» доля продаж через интернет выросла с 3–4% до более чем 9%” исследование Retail



Почему этот рынок актуален?

“Мобильные приложения разработали **менее 3% магазинов** по продаже стройматериалов. Рынок приложений по стройматериалам еще не насыщен, хотя рост мобильных продаж обгоняет рост онлайн-продаж в целом и те, кто имеют приложения, зарабатывают”



Перспективы развития

- Склади́ровать товар на общем складе
- Иметь свой штат специалистов и мастеров
- Заключать контракты с организациями
- Скупать товар с производств и реализовывать самим
- Скупать технику и сдавать в аренду
- Сдавать в аренду технику (с комиссией)
- Организовывать доставку материалов своими силами
- Ввести программу отложенного платежа (не нужно брать кредит на ремонт, можно просто заключить контракт с нами, мы предоставим все необходимое, а плату будем взимать постепенно)
- Сдача оборудования, инструмента в аренду или рассрочку с условием возврата в целостности



Маркетинговый план

Изучение рынка- спроса, предложения, трендов

Искусственный трафик и рейтинг на начальном этапе (путь YouDo)

Запуск рекламы в Гугл, AppStore, Google Play поднятие позиции приложения (титульной страницы сайта)

Контекстная реклама

Размещение в схожих группах в соц.сетях с близкой тематикой

Нативная реклама (опционально)

Искусственный клик бейт и блогеры на начальном этапе (опционально) (путь YouDo)

При проведении рекламной компании разумно делать акцент на наши преимущества: доверие, простота работы приложения и минимализм.

В дальнейшем при запуске системы "Отложенного платежа"

SWOT-анализ

Простой контроль бизнеса и его ведение (онлайн)
Наш сегмент на этапе развития
Удобное ведение статистики и бух. учета

Безграничны



Зависимость от потока, мало постоянных клиентов.
Конкуренция с монополистами.
Консервативность аудитории.

Сбой интернета.
Проблемы с законодательством,
Внешнее давление.

Общая картина сервиса

- ❑ каталог материалов
- ❑ список специалистов
- ❑ список бригад и подробная информация по составу и перечень работ с отзывами
- ❑ объекты, где требуются специалисты или материал

