# **Задание 1**

1. Привести пример проекта (не ИТ), не более 5 работ, в каждой работе по 2-3 подработы. Результат оформить в виде таблицы.

| **Работы** | **Подработы** | **Сроки** | **Бюджет** | **Метрики выполнения подработы** | **Исполнитель** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Планирование и координация | Определение целей и тематики конференции | 1 месяц | $10,000 | Утвержденная концепция конференции | Организационный комитет |
|  | Подбор и приглашение спикеров | 2 месяца | $20,000 | Подтвержденные приглашения спикеров | Организационный комитет |
|  | Выбор места проведения и подготовка площадки | 1 месяц | $15,000 | Заключенный договор с площадкой и подготовленное пространство | Организационный комитет |
| --------------- | ----------------------- | ------------- | ------------ | ---------------------------- | --------------------------- |
| Маркетинг и продвижение | Создание веб-сайта и регистрационной страницы | 2 недели | $5,000 | Запущенный веб-сайт и активная регистрация участников | Маркетинговое агентство |
|  | Разработка маркетинговой стратегии и материалов | 1 месяц | $10,000 | Утвержденная маркетинговая стратегия и подготовленные материалы | Маркетинговое агентство |
|  | Рекламные кампании и привлечение участников | 2 месяца | $25,000 | Количество зарегистрированных участников и охват рекламных кампаний | Маркетинговое агентство |
| --------------- | ----------------------- | ------------- | ------------ | ---------------------------- | --------------------------- |
| Организация мероприятия | Планирование программы и расписания | 1 месяц | $8,000 | Утвержденная программа и расписание конференции | Организационный комитет |
|  | Закупка необходимого оборудования и материалов | 2 недели | $7,000 | Приобретенное оборудование и материалы для проведения конференции | Организационный комитет |
|  | Обеспечение логистики и проживания участников | 1 месяц | $12,000 | Утвержденные логистические планы и забронированные гостиничные номера | Организационный комитет |

# **Задание 2**

Привести описание ИТ-продукта, составить план коммерциализации для него спланировать (рассчитать) показатели: выручка, себестоимость, прибыль по периодам.

**Мобильное приложение «MobileFit»**

**Описание IT-продукта:**

Мобильное приложение для отслеживания физической активности и здоровья. Приложение предоставляет пользователям возможность записывать свои тренировки, отслеживать пройденное расстояние, измерять пульс, контролировать калорийный прием и получать персонализированные рекомендации для достижения своих фитнес-целей. MobileFit обладает привлекательным интерфейсом, интуитивно понятными функциями и интеграцией с другими фитнес-устройствами.

**План коммерциализации:**

***Цель****:* Запустить и распространить MobileFit для привлечения пользователей и генерации прибыли.

***Шаги*:**

1. Исследование рынка: Изучить существующие тренды в фитнес-индустрии, конкурентов и потребности целевой аудитории в отслеживании физической активности и здоровья.
2. Разработка маркетинговой стратегии: Определить целевую аудиторию, уникальное предложение продукта и оптимальные каналы привлечения пользователей.
3. Создание бренда и продукта: Разработать логотип, дизайн интерфейса и функциональность MobileFit, чтобы создать привлекательный и полезный продукт.
4. Маркетинг и продвижение: Запустить рекламные кампании, использовать цифровой маркетинг, социальные сети, блоги и партнерские программы для привлечения пользователей.
5. Монетизация: Разработать модель монетизации, например, предлагать платные подписки на расширенные функции и персонализированные тренировки.
6. Удержание пользователей: Предоставить высококачественную поддержку пользователей, обновлять приложение с новыми функциями и развивать сообщество пользователей для удержания и привлечения новых пользователей.

**Спланировать и рассчитать показатели по периодам (рассмотрим в качестве периодов 2020-2022 годы)**

**Выручка**

Т.к. была выбрана в качестве типа монетизации расширенная подписка, то выручка основана на общей сумме денежных поступлений от платных подписок.

**2020 год:**

* + Количество подписчиков: 60 000
  + Средняя месячная плата: $8
  + Выручка за месяц: 60 000 \* $8 = $480 000
  + Годовая выручка: $480 000 \* 12 = $5 760 000

**2021 год (предположим, что пользовательская база увеличилась на 10 000 подписок):**

* + Количество подписчиков: 70 000
  + Средняя месячная плата: $8
  + Выручка за месяц: 70 000 \* $8 = $ 560 000
  + Годовая выручка: $ 560 000 \* 12 = $6 720 000
    1. **Год: Третий год (предположим, что пользовательская база увеличилась ещё на 10 000 подписок):**
  + Количество подписчиков: 80 000
  + Средняя месячная плата: $8
  + Выручка за месяц: 80 000 \* $8 = $ 640 000
  + Годовая выручка: $ 640 000 \* 12 = $7 680 000

**Себестоимость**

Рассчитывается как сумма затрат на разработку, обслуживание серверной инфраструктуры, маркетинг и обслуживание клиентов

1. **Год:**
   1. Себестоимость одной подписки: $2
   2. Общая себестоимость: $2 \* 60 000 = $ 120 000 (за месяц)
   3. Годовая себестоимость: $120 000 \* 12 = $1 440 000
2. **Второй год**
   1. Себестоимость одной подписки: $2
   2. Общая себестоимость: $2 \* 70 000 = $ 140 000 (за месяц)
   3. Годовая себестоимость: $ 140 000 \* 12 = $1 680 000
3. **Третий год**
   1. Себестоимость одной подписки: $2
   2. Общая себестоимость: $2 \* 80 000 = $160 000 (за месяц)
   3. Годовая себестоимость: $160 000 \* 12 = $1 920 000

**Прибыль**

Рассчитывается как разница между выручкой и себестоимостью продукта за каждый год

1. **Первый год**
   1. Выручка: $5 760 000
   2. Себестоимость: $1 440 000
   3. Прибыль: $5 760 000 - $1 440 000= $4 320 000
2. **Второй год**
   1. Выручка: $6 720 000
   2. Себестоимость: $1 680 000
   3. Прибыль: $6 720 000- $1 680 000 = $5 040 000
3. **Третий год**
   1. Выручка: $7 680 000
   2. Себестоимость: $1 920 000
   3. Прибыль: $7 680 000 - $1 920 000 = $5 760 000