

Хихи-хахатон

Сервис для подбора подарков на сайте DNS



Бизнесовый модуль для сервиса подбора подарков

1. Целевой рынок и потребности

Целевая аудитория:

- Люди в возрасте 18–45 лет, активно совершающие покупки онлайн.
- Покупатели, ищущие подарки для друзей, родственников, коллег к Новому году.
- Пользователи с ограниченным временем на выбор подарка.

Потребности:

- Быстрый и удобный поиск подарков в большом ассортименте.
- Подбор подарков с учетом бюджета и предпочтений.

Потенциал рынка:

- Новый год — пик продаж, когда спрос на подарки существенно возрастает.
- Увеличение трафика на сайте DNS за счет вовлечения новой аудитории.

2. Ценности и преимущества сервиса

Преимущества для клиентов:

- Автоматический подбор подарков из широкого ассортимента.
- Учет предпочтений пользователя (бюджет, категория товаров).
- Простота использования благодаря интуитивно понятному интерфейсу.

Преимущества для DNS:

- Увеличение конверсии за счет персонализации.
- Повышение среднего чека благодаря рекомендациям товаров.
- Укрепление имиджа DNS как инновационной платформы.

3. Бизнес-модель

Способы монетизации:

- - Прямые продажи через сервис (увеличение общего объема продаж DNS).
- Внутренняя реклама для продвижения определенных категорий товаров.
- Партнерские программы с производителями для размещения их продукции в рекомендациях.

План привлечения пользователей:

- Реклама на главной странице сайта DNS.

4. Анализ конкурентов

Примеры аналогов:

- - [Dari.gifts](https://dari.gifts/): простой подбор подарков, но ограниченный ассортимент.
- [Generator-podarkov Sima-land](https://generator-podarkov.sima-land.ru/): базовый подбор без учета ценовых категорий и потребностей.

Преимущества нашего сервиса:

- Учет ассортимента DNS.
- Более точные рекомендации благодаря использованию ML.
- Возможность выбора как через текстовый ввод, так и через наводящие вопросы.

5. Риски и их минимизация

Возможные риски:

- -Некорректные результаты подбора (ошибочные рекомендации).
- Высокая нагрузка на серверы в пиковые периоды.
- Низкая вовлеченность пользователей.

Меры по минимизации:

- Постоянное тестирование и улучшение алгоритмов.
- Масштабирование серверных мощностей на период пиковых продаж.
- Проведение маркетинговых исследований и опросов для доработки сервиса.

6. Финансовая оценка

Затраты на разработку:

- - Оплата команды разработчиков и ML-специалистов: ~1,5 млн рублей.
 - Интеграция с текущей инфраструктурой DNS: ~500 тыс. рублей.
- Маркетинг и продвижение: ~300 тыс. рублей.

Прогноз доходов:

- Увеличение среднего чека на 10%.
- Прирост продаж через сервис — до 20 млн рублей в сезон.

7. План продвижения

- -Баннеры и ссылки на главной странице сайта DNS.
- Социальные сети и таргетированная реклама: реклама сервиса как решения для выбора подарков.
- Программы лояльности: скидка при покупке через сервис на сумму от 10 000 рублей.

8. Показатели эффективности (KPI)

- Количество пользователей:

- Цель: привлечь не менее 100 000 пользователей в первый месяц.

Конверсия:

- Цель: увеличение на 15% конверсии пользователей в покупателей.

- Средний чек:

- Рост среднего чека на 10% в сезон продаж.

- Уровень удовлетворенности клиентов:

- Цель: собрать положительные отзывы от 80% пользователей.

9. Масштабирование и расширение

- - Рефакторинг кода
 - Улучшение оптимизации работы скрипта, но это за счет (апи днс)

Заключение:

- Сервис подбора подарков станет эффективным инструментом для увеличения продаж DNS в период новогоднего сезона, улучшения пользовательского опыта и повышения конкурентоспособности магазина на рынке. Предлагаемый бизнес-модуль охватывает ключевые аспекты коммерческого успеха проекта.