На каких рынках предпологается продвать продукт ?

На первых этапах сконцетрируемся на русскоговорящем населении, а в дальнейшем распространение all around the world.

Различаются ли требования пользователей в различніх сегментах рынка ?

Ограничения, основанные на религиозные и культурных различиях, различиях в законадательстве

Какие потребности удовлетворяет продукт ?

1. Потребность в минимальных расходах на поездку
2. Потребность в быстром и комфортном перемещении
3. Потребность в развлечениях во время поездки
4. Потребность в безопасности транспортирования
5. Потребность в новом общении
6. Потребность в доверии
7. Потребность в перевозке питомцев
8. Потребность в квалифицированном водителе

Что это за продукт ?

Веб-сайт

В чем заключаются основные преимущества продукта, почему его будут покупать ?

Мы решаем следующие проблемы:

1. Высокая стоимость путешествия

2. Соблюдение договоренностей

3. Согласование сторон

Следующими способами:

. Поиск попутчика

1. Поиск попутчика

2. Рейтинг договоренностей с отзывами

3. Указание времени, даты, места прибытия и отправки, контактной информации, оплаты

А так же следующие акции:

1. Каждый полгода разыгрывать призы с эмблемами PickMeUp для самых активных водителей

Что собой представляют конкуренты ?

В группе

Что отличает продукт от конкурирующих ?

|  |  |
| --- | --- |
| Для | пользователя |
| Который | Хочет быстро и дешево добраться до места прибытия |
| Сервис по поиску попутчика | Является международным-онлайн сервисом |
| Который | 1)Сформированная за более чем десятилетие аудитория в разных странах мира  2)Стабильный доход  3)Отправка безплатних смс |
| В отличие от | BlaBlaCar |
| Наш продукт | 1)Активное взаимодействие с пользователей(пассивное и активное участие пользователя в развитии продукта)  2)Акции, которые делают этот способ перемещения более привлекательным для остальных.  3)Взаимодействие с сервисами онлайн-карт Google. |

В какой среде будет использоваться система

Десктопные и мобильные приложения(веб среда)