

Содержание

Содержание.....	1
1. Анализ конкурентов	2
1.1. Бенчмаркинг по основным конкурентам	2
1.1.1. WMS24.....	2
1.1.2. Первый бит 1C:WSM24.....	2
1.1.3. Stels Company	3
1.1.4. Storix	3
1.1.5. Общее сравнение сервисов.....	4
1.2. SWOT-анализ нашего продукта.....	5
1.2.1. Strengths (сильные стороны).....	5
1.2.2. Weaknesses(Слабые стороны).....	5
1.2.3. Opportunities (Возможности)	5
1.2.4. Threats (Угрозы).....	6
2. Целевая аудитория автоответчика.....	6
2.1. Актуальность	6
2.2. Портрет целевой аудитории	6
2.3. География.....	7
2.4. Поведение.....	7
2.5. SAM/SOM.....	7
2.6. Отличия от конкурентов:	7
3. Экономика и монетизация.....	7
3.1. Монетизация	7
3.2. Юнит-экономика и воронка продаж.....	8
4. Дорожная карта (6-12 месяцев).....	9

1. Анализ конкурентов

1.1. Бенчмаркинг по основным конкурентам

Был проведен анализ конкурентов в сфере инвентаризации склада, который позволяет выявить ключевые особенности сервисов. Ниже представлен обзор популярных в России сервисов инвентаризации склада, а также их преимущества и недостатки.

1.1.1. WMS24

Полноценная система для склада.

Плюсы:

- Гибкие настройки управления складом, возможность интеграций.
- Аналитика по сотрудникам, Автоматическое размещение, Блоки МХ.
- Работа с Грузами, Зрл.

Минусы:

- Высокая стоимость внедрения (от 444000Р).
- Лимит по количеству товаров и строк в экспорте.
- Малофункциональный базовый тариф с маленьким лимитом и отсутствием всех плюсов выше.
- Для работы системы необходимо большое количество людей.
- Отсутствие AI обработки.

Вывод:

WMS24 уступает конкурентам из-за большого количества ограничений в базовой версии и высокой цены.

1.1.2. Первый бит 1С:WSM24

Комплексное решение задач по автоматизации складской логистики

Плюсы:

- Доработки функционала.
- Хорошие аналитические инструменты для контроля работы.
- Перенос убытков предыдущих периодов.

Минусы:

- Высокая стоимость внедрения (320000).
- Отсутствие AI обработки.
- Для работы системы необходимо большое количество людей.

Вывод:

Хотя ПервыйБит предлагает довольно хороший функционал для анализа склада, но для продукта слишком высокая цена.

1.1.3. Stels Company

Система управления складом с доступом к камерам.

Плюсы:

- Не нужно заказывать WSM сканеры.
- Контроль сотрудников по камерам.
- Цена в 30000Р.

Минусы:

- Тестовый период всего 3 дня, что не позволяет полноценно протестировать сервис.
- Сложная структура инвентаризации.
- Отсутствие возможности провести инвентаризацию с помощью AI-сканирования

Вывод:

Stels Company хорошее приложение для управления складом, но отсутствие возможности инвентаризации делают его неудобным.

1.1.4. Storix

Платформа для помощи автоматизации инвентаризации склада

Плюсы:

- AI - обработка фото для инвентаризации.
- Минимальные сроки внедрения.
- Минимальное время, затрачиваемое на инвентаризацию.

Минусы:

- Нет.
- Отсутствие AI ответов.

Вывод:

Хотя в Storix нет возможности приёмки и продажи, но инвентаризация в данном приложении происходит менее, чем за 5 минут.

1.1.5. Общее сравнение сервисов.

Компания	Необходимость сканера	Контроль геолокации и товара	Выгрузка отчетов	AI – обработка
WMS24	Да	Нет	Да	Нет
Первый Бит	Да	Нет	Да	Нет
Stels company	Нет	Нет	Да	Нет
Storix	Нет	Да	Да	Да

Выводы:

Stels Company— самый слабый сервис из-за ограниченных возможностях и отсутствия приёмки

ПервыйБит иWMS24 хорошие сервисы для работы склада, но отсутствие AI обработки и контроля геолокации делают, а также необходимость покупки сканеров делают их менее удобными и трудозатратными.

Storix— доступный сервис, но в нем отсутствует функционал для приёмки.

Как выделиться на фоне конкурентов?

- Добавить AI - обработку фото.
- Контроль геолокации.
- Сделать настройки системы.

1.2.SWOT-анализ нашего продукта

1.2.1. Strengths (сильные стороны)

Уникальные функции:

- AI-обработка- — автоматически обрабатывает фото/видео, экономя время клиентов.
- Контроль геопозиции товара.

Минимальные сроки и стоимость инвентаризации:

1.2.2. Weaknesses (Слабые стороны)

Ограниченный функционал на старте:

- Нет приемки и списания.

Маркетинговые риски:

- Низкая известность бренда на фоне конкурентов (i2CRM, Quickley).

Зависимость от качества видео:

- При плохом видео маленькие и средние товары могут распознаваться некачественно.

1.2.3. Opportunities (Возможности)

Расширение функционала:

- Добавить приемку и интеграцию с кассами, например для ПВЗ.

Международный рынок:

- Адаптация под страны СНГ и Европу (например, поддержка английского языка).

AI-апгрейды:

- Внедрение аналитики на основе AI.

1.2.4. Threats (Угрозы)

Агрессивная конкуренция:

- Конкуренты могут снизить цены или добавить AI-сканирование.

Предпочтение клиентов на традиционные системы:

Технические сбои:

2. Целевая аудитория автоответчика

Приложение для автоматизации инвентаризации склада востребованы среди среднего и большого бизнеса складов с движениями товаров.

2.1.Актуальность

Почему бизнесу нужен наш продукт?

1.Риски потерь → компания теряет деньги за содержание сотрудников для инвентаризации.

2.Потери времени→ компания теряет большое количество времени для инвентаризации.

3.Потерянные товары→ из-за человеческого фактора, могут теряться товары

2.2.Портрет целевой аудитории

Кто наш основной клиент?

Владельцы среднего и большого бизнеса по складам с большими движениями товара.

2.3.География

Приоритетной география пользователей являются Россия (акцент на городах-миллионниках).

2.4.Поведение

Это склады, которые используют приложения для автоматизации инвентаризации и страдают от потерянного времени и денег на рабочих

2.5.SAM/SOM

SAM (Россия) : 150 млн средних и больших складов (по данным Росстата).
SOM : 5% от SAM =7.5 млн компаний (потенциальных клиентов).

2.6.Отличия от конкурентов:

Почему клиенты выберут нас?

1. Контроль геолокации товара по номеру полки.
2. AI-обработчик фото/видео.
- 3.Быстрота сканирование, инвентаризацию можно провести до 5 минут
4. Точность сканирование, отсутствие возможности пропустить товар.
5. Простой и удобный интерфейс → не нужно разбираться в сложных настройках.

3. Экономика и монетизация

3.1.Монетизация

Основным источником дохода будет коммерческая лицензия. На основе анализа сайтов конкурентов (лицензия стоит от 30000 до 444000 рублей за подключение)

3.2.Юнит-экономика и воронка продаж

- Средний чек лицензии: 25 000 р.
- Стоимость привлечения одной компании: 50 р.
- Конверсия в покупку: 1%.
- Количество привлекаемых компаний в месяц: 1 000.
- Прямые рекламные затраты: $1\,000 * 50\text{ р} = 50\,000\text{ р}$.

Воронка продаж:

Этап	Конверсия	Количество компаний
Посетители сайта	100%	1 000
Оставили заявку	10%	100
Провели переговоры	2%	20
Внесли в бюджет и подписали договор	1%	10
Оформили лицензию	1%	10



В итоге 1% компаний подписали договор, в месяц получаем 10 компаний.

Чистая прибыль: $25\,000 * 10 - 50\,000 = 200\,000\text{р.}$

Юнит-экономика (сколько зарабатываем с одной компании)

Показатель	Значение
Стоимость привлечения 1 компании	50 Р
Конверсия в покупку	1%
Стоимость привлечения одного платящего клиента	$50\text{ Р} \div 1\% = 5\,000\text{ Р}$
Прибыль с одного платящего клиента	$25\,000 - 5\,000 = 20\,000\text{Р}$

4. Дорожная карта (6-12 месяцев)

Этап 1: Подготовка и запуск MVP (0-3 месяца)

1. 0-1 месяц:

- Завершение анализа конкурентов и аудитории.
- Формирование команды и ТЗ.
- Выбор технологий.

2. 1-2 месяц:

- Разработка базового функционала:
 - Настройка AI-обработки.
 - Выпуск MVP.
 - Настройка контроля геолокации товара
- Создание простого интерфейса.

3. 2-3 месяц:

- Запуск MVP с AI-обработкой для бета-тестирования.
- Сбор обратной связи по AI-обработкой и доработка.

Этап 2: Развитие продукта и выход на рынок (3-6 месяцев)

1. 3-4 месяц:

- Улучшение AI-обработки.

- Добавление контроля геолокации.

2. 4-5 месяц:

- Тестирование новых функций.
- Оптимизация интерфейса и AI-обработки.

3. 5-6 месяц:

- Запуск маркетинговой кампании с акцентом на AI-обработки.
- Внедрение демо.

Этап 3: Масштабирование и улучшение (6-12 месяцев)

1. 6-8 месяц:

- Новый функционал для приемки и работы склада.
- Функционал для ПВЗ

2. 8-10 месяц:

- Новые тарифы.
- Реферальная программа.

3. 10-12 месяц:

- Выход на рынки СНГ (Казахстан, Беларусь).
- Запуск англоязычной версии.