

Marketing Requirement Document (MRD)

Devicer

Дата: 22 березня 2025

Короткий Огляд

Devicer — це нова платформа онлайн-продажів електроніки, створена для молодих, технічно підкованих людей та міських жителів, які цінують якість. Ми спираємося на опитування (43 учасники, січень 2025): 58% хочуть смартфони, 26% обирають Apple. Devicer вирізняється простим дизайном (4.5/5 за прототип), окремою категорією Apple, чіткими фільтрами (47% шукають якість) та знижками для зареєстрованих (10%). На відміну від Comfy чи Rozetka, ми робимо акцент на Apple і зручність. Поки що працюємо за моделлю дропшипінгу, без офлайн-магазинів, але плануємо рости через партнерства і, можливо, склади. Цей документ показує, як ми ввійдемо на український ринок електронної комерції, який до 2025 року сягне \$5 млрд (Statista).

1. Вступ

1.1 Мета

Цей MRD пояснює, що потрібно ринку і як Devicer відповідатиме цим потребам у рамках курсової роботи. Він базується на опитуванні, аналізі конкурентів і світових практиках.

1.2 Обсяг

Devicer охоплює онлайн-ринок електроніки в Україні: смартфони, аксесуари, ноутбуки, побутова техніка. У MVP-фазі офлайн-магазинів немає, лише цифрова платформа з дропшипінгом і демо-оплатою.

1.3 Цілі

- Захопити 5% онлайн-ринку електроніки України за 12 місяців після запуску (гіпотетична мета).
 - Досягти оцінки NPS 50+ завдяки якості та зручності (47% цінують якість).
 - Стати улюбленим магазином для фанатів Apple (26% обирають цей бренд).
-

2. Аналіз Ринку

2.1 Огляд Ринку

- **Розмір:** Ринок e-commerce в Україні - це прогнозовані \$5 млрд у 2025 році, з ростом у 14% щороку. Електроніка ж склала 30% онлайн-продажів.
- **Тенденції:** Більше покупок з телефону (67% платять картою), попит на знижки (58%), змішані звички (35% онлайн, 37% офлайн).
- **Рушії:** Молодь 18–25 (33%), життя в містах (82%), нові технології.

2.2 Цільова Аудиторія

- **Хто вони:**
 - Вік: 18–35 (43% опитаних).
 - Стать: 67% жінок, 28% чоловіків, 5% інші.
 - Де живуть: Міста (82%), переважно Київ, Львів, Одеса.
 - Дохід: Середній (30% рівень 3, 56% витрачають до 30% доходу).
- **Як купують:**
 - Раз на півроку (44%), читають відгуки (65%), порівнюють ціни (47%).
 - Знаходять новинки в соцмережах (58%).

2.3 Персона Користувачів

1. Технічна Таня

- Вік: 24, Жінка, Київ
- Що хоче: Нові смартфони (58%), деталі про товар (56%), швидка доставка (37%).
- Проблеми: Занадто багато варіантів, повільні сайти (23%).
- Мета: Купити новий iPhone без стресу.

2. Економний Богдан

- Вік: 30, Чоловік, Львів
- Що хоче: Дешеві аксесуари (56%), знижки (58%), гарантія якості (47%).
- Проблеми: Приховані платежі, погана якість (28%).
- Мета: Знайти міцні навушники до \$50.

3. Адмін Анна

- Вік: 35, Жінка, Одеса
- Що хоче: Легко додавати товари (вимога рівня 3).
- Проблеми: Складні системи.
- Мета: Оновити асортимент для демо.

2.4 Конкурентний Аналіз

- **Comfy (65% користуються):** Багато товарів, 40+ магазинів по Україні, швидка доставка. Слабкість: немає акценту на Apple.
- **Rozetka (58%):** Маркетплейс, багато відгуків, низькі ціни. Слабкість: захаращений дизайн.
- **Yabko (26%):** Фокус на Apple, вузька ніша. Слабкість: мало категорій.

3. Бізнес-Контекст

3.1 Хто Ми

Devicer — платформа онлайн-продажів, створена [блаблабла], студентом [блаблабла]. Ми хочемо зробити покупку електроніки простою і приємною.

3.2 Як Працюємо

- **Кількість магазинів:** 0 фізичних (MVP).
- **Офлайн:** Немає зараз, але можливе майбутнє (37% купують офлайн).
- **Дропшипінг чи склади:**
 - **Зараз:** Дропшипінг з постачальниками (наприклад, Київ). Це дешево і просто.
 - **Майбутнє:** Склади в Києві для швидкості (37% цінують доставку).
- **Де ми:**

3.3 Потенціал Доходу

- **Ціни:** Трішки вище Rozetka (7%), бо акцент на цінність.
 - **Джерела доходу:** Продаж товарів, знижки для членів (44% готові зареєструватися).
 - **Прогноз:** \$50,000 на рік після MVP (гіпотеза, 5% сегменту \$1 млн).
-

4. Проблема

4.1 Що Турбує Клієнтів

- **Опитування:** Низька якість (28%), повільна доставка (23%), мало деталей (49%).
- **Конкуренти:** Складний доступ до Apple (26%), відсутність бонусів (47%).

4.2 Що Потрібно Ринку

Deviser закриває потребу в зрозумілій платформі з фокусом на якість, Apple і вигоду для покупців у переповненому ринку України.

5. Як Вирішуємо

5.1 Основні Функції

1. **Категорії:** Смартфони, Аксесуари, Ноутбуки, Техніка, окрема зона Apple (58%, 56%, 42%, 47%, 26%).

2. **Фільтри:** Якість, Ціна, Бренд, Міцність, Функціональність (47%, 58%, 14%, 58%, 67%).
3. **Сторінки товарів:** Опис, характеристики, демо-відгуки, значок якості (56%, 65%, 47%).
4. **Кошик і оплата:** Список бажань, вибір гість/реєстрація, демо-оплата карткою (44%, 67%).
5. **Лояльність:** 10% знижка для членів (58% люблять знижки).
6. **Адмін-панель:** Додавання/редагування товарів, перегляд замовлень (вимога рівня 3).
7. **Дизайн:** Синьо-фіолетовий, простий (4.5/5).

5.2 Чим Virізняємося

- Акцент на Apple (не як у Comfy).
 - Чистий дизайн (не як у Rozetka).
 - Легкість дропшипінгу (не як у Yabko).
-

6. Як Вимірюємо Успіх

6.1 Числа

- **Трафік:** 1000 відвідувачів за місяць після демо (травень 2025).
- **Конверсія:** 3% (середнє по галузі).
- **Реєстрація:** 20% обирають знижку (44% готові).

6.2 Відчуття

- **Задоволення:** NPS 50+ (з відгуками після демо).
 - **Прототип:** Зберегти 4.5/5, врахувати побажання (менше порожнього місця).
-

7. Ризики та Захист

- **Ризик:** Затримки в дропшипінгу (23%).
 - **Захист:** Надійні постачальники, демо “швидкої доставки”.
 - **Ризик:** Мало хто знає про нас (Comfy — 65%).
 - **Захист:** Соцмережі (58%).
 - **Ризик:** Помилки в коді (21%).
 - **Захист:** Тестування 26–27 квітня 2025.
-

8. Маркетинг

8.1 Як Просуваємо

- **Соцмережі:** 58% знаходять новинки там (Instagram/Facebook).
- **SEO:** “якісна електроніка Україна” (47%).
- **Email:** Знижки для 44%.

8.2 Що Беремо від Лідерів

- **Amazon:** Банери типу “Apple Favorites”.
- **Shopify:** Дропшипінг для старту.
- **Rozetka:** Деталі, але простіше.

8.3 Офлайн у Майбутньому

- Магазины в Києві (37% купують офлайн), якщо MVP вдасться.
-

9. Що Потрібно для Роботи

9.1 Розробка

- **Технології:** React (інтерфейс), PHP (сервер), MySQL (база).
- **Час:** 11–25 квітня 2025 (кодинг).
- **Інструменти:** VS Code, MySQL Workbench, Lucidchart.

9.2 Гроші

- **MVP:** \$0 (безкоштовний хостинг).
 - **Далі:** \$5,000 маркетинг, \$10,000 склади (гіпотеза).
-

Що Робимо Далі

- **Зараз:** PRD до 23 березня 2025.
- **Розробка:** Початок 11 квітня 2025.
- **Демо:** 5 травня 2025 (000webhost).