

Skelbimų - loterijos portalo trifolium.lt verslo planas

1. Paslauga:

Apie patčią idėją: tai skelbimų portalas ir aplikacija su neįprastu veikimo principu - loterija. Kuom šie skelbimai skirtųsi nuo kitų? – tai žmogus, kuris įdeda skelbimą į portalą nustato savo siūlomo daikto bilietų kiekį ir jų kainą, bendroj sumoj pasidarydamas realia to produkto kainą. Pvž.: asmuo A įdeda skelbimą – loteriją, 10 bilietų po 4 eurus. Asmenys X perkantys šiuos bilietus dalyvauja loterijoje, sistema atsitiktinai išrenka laimėtoją (kuo daugiau bilietų nusiperki tuo didesnė tikimybė laimėti), laimėtojas gauna laikrodį. Asmuo A laimingas už laikrodį gavęs 40 eurų, asmuo X nusipirkęs laikrodį už 4 eurus. Kiti deja negauna nieko. Asmuo A įsipareigoja per nuostatuose nustatyta laikotarpį laimėtą daiktą pristatyti (šis dalykas tobulinamas). Kaip išvengti apgavysčių, t.y jog prekė nebus pristatyta asmeniui X, tai kol asmuo X nepatvirtina gavęs laimėtą prekę, tol asmens A iš loterijos surinkti pinigai išaldyti (panašų principą naudoja PP) 🡨(Tobulinti, nes asmuo X gali ir nepatvirtinti gavęs prekę, galbūt įtraukti tarpininkus – kurjerius). Nauda mums – uždirbtume iš reklamų, ir nuo kiekvienos loterijos sandorio pasiimtume tam tikrą procentą, kuriuo padengtume išlaidas (svetainės bei appso developinimą, marketingą) ir liktu pelnui.

Ko reikia:?

Komanda: Programuotojas, marketingistas, finansai, ui/ux developerio.

Pasidomėti įstatymais dėl loterijos licenzijų.

2. Idealus klientas:

A) Tai žmogus mėgstantis azartą bei riziką. Jis nėra abejingas loterijai, todėl apie tai pagalvoja kaip apie galimybę laimėti jam naudingą daiktą už jam palankia kainą.

B) Žmogus mėgstantis eksperimentuoti, neturintis laiko pardavinėti savo daikto ir tvarkyti jo skelbimą.

3. Konkurentai:

Potencialūs konkurentai šiai dienai yra Skelbiu.lt, kadangi apima didelį parduodamų daiktų spektrą.

4. Tiekėjeai:

Jie mums nereikalingi, apart domeno ir duomenų bazių paslaugų.

Finansinis mini-planas.

1. Ką..., už kiek..., kaip daug?
2. Už kiek perku – už kiek parduodu?
3. Kiek kainuoja „procesas“?
4. Srautai
5. Kokie mokestiniai reikalavimai
6. Kiek lieka?

Vystimo planas:

1. Kaip klientai sužinos apie Trifolium.lt
2. Mūsų paslaugą?
3. Nuo ko pradėsim?
4. Ką galima automatizuoti?
5. Kaip greitai ir kaip plačiai augs, plėsis?

Kokios galimo starto rizikos:

1. Ko gali reikėti, kad pradėti?
2. Licencija, startinis kapitalas?
3. Registracija?
4. Greitis, terminai?..

Verslo organizavimo forma:

1. Individuali veikla
2. UAB ir t.t