МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Санкт–Петербургский государственный университет  
аэрокосмического приборостроения»

КАФЕДРА № 82

ОТЧЕТ   
ЗАЩИЩЕН С ОЦЕНКОЙ

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ассистент |  |  |  | А. Д. Килимова |
| должность, уч. степень, звание |  | подпись, дата |  | инициалы, фамилия |

|  |
| --- |
| ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1 |
| ФОРМУЛИРОВКА БИЗНЕС-ИДЕЙ |
| по курсу: ИНФОРМАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ |

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| СТУДЕНТ ГР. № | 8026 |  |  |  | Я. А. Герасименко  А. А. Шулепов  М. А. Карпов |
|  |  |  | подпись, дата |  | инициалы, фамилия |

Санкт-Петербург

2023

1. **Мобильное приложение**

Данная идея представлена в виде игра, которая направленная на развитие базовой логики у детей. В данной игре детям будет предоставлено разные виды ситуаций, в которых пользователю требуется решить ту или иную проблему за ограниченное число действий.

1. **Почему это хорошая идея?**

Большинство людей пользуются смартфонами, и дети не являются исключениями, выпрашивая их у своих родителей, чтобы поиграть в игры, помимо этого данная игра предназначена для развития базовой логики.

1. **Каковы предположения?**

Данная игра будет интересна для детей и будет привлекать родителей, т. к. в её основе заключена идея о развитии логики.

1. **Какой тип клиентов будет покупать его?**

Родители, владеющие смартфонами.

1. **Причины, по которым данная идея НЕ БУДЕТ работать**

Причины:

* Недостаточная распространенность;
* Конкуренция;
* Выбор неправильной технологии (выбор не той платформы для запуска приложения, использование не того оборудования для достижения цели);
* Недостаток финансовых ресурсов.

1. **Причины, по которым это БУДЕТ работать**

Причины:

* Данное направление является актуальным, современным, активно развивается и находит отклик у аудитории;
* Мобильность (можно отвлечь ребенка в любом месте, в любое время) ;
* Возможность широкого развития идеи.

Какую проблему решает производимый в рамках бизнес-идеи продукт?

Игра помогает занять детей делом, способствующим развитию логического мышления, усидчивости и улучшению памяти.

Как это происходит?

Игра предоставляет пользователю некую задачу, например задача звучит так: “помогите машинке добраться из пункта А в пункт Б”, пользователю же в свою очередь необходимо заранее определить количество шагов и составить такой план, чтобы машинка могла добраться до своего места назначения.

Для кого?

Основной целевой аудиторией данного продукта являются дети в возрасте от 4 до 8 лет, но она также может пригодиться людям и более старшей возрастной категории для избавления от скуки.

Конкретное преимущество?

Набор различных мини игр в виде уровней-задач, направленных на развитие логики у детей.

Мы делаем проект “Thinkers” (“Финкерс”), который создает различные ситуации в виде мини игр, помогающие детям развивать логику в процессе их решения. Данный проект стимулирует детей к саморазвитию при помощи создания мобильного приложения-игры.

1. **Магазин настольных игр с возможностью проката.**

Почему это хорошая идея? В настоящее время существует множество различных настольных игр, Людям предоставляется возможность “попробовать” определенную игру перед покупкой или просто взять ее напрокат на определенное время. К тому же данное направление становится наиболее популярным.

1. **Какой тип клиентов будет покупать его?**

Люди, которые хотят развлечься на определенный период времени

Люди, которые делают обзоры

1. **Причины, по которым это БУДЕТ работать**

Причины:

* Популярность настольных игр;
* Революционность идеи (именно идеи проката настольных игр);

1. **Причины, по которым данная идея НЕ БУДЕТ работать**

Причины:

* Большие затраты на реализацию (аренда, покупка игр)
* Риск повреждения, кражи товара
* Недостаточность осведомленности людей

1. **Event-агентство - организация праздников различного рода (дни рождения, квесты и т. д.).**
2. **Почему это хорошая идея?**

Все люди хотят праздника, но в современных реальных очень часто не хватает времени на его организацию.

1. **Какой тип клиентов будет покупать его?**

Компании, организации, молодые семьи, дружеские коллективы.

1. **Причины, по которым данная идея НЕ БУДЕТ работать**

Причины:

* Большая конкуренция
* Сложности продвижения, популяризации компании
* Недостаточность финансовых вложений
* Небольшое число клиентов ввиду политическо-экономической ситуации и пандемии.

1. **Причины, по которым это БУДЕТ работать**

Причины:

* Большое количество услуг, которые можно предложить покупателю
* Востребованность интересных мероприятий среди населения