

Предложение

Тестирование спроса/бизнес модели, первые клиенты,
сегментация

Задача

- Протестировать спрос на разрабатываемое решение
- Разработать бизнес-модель
- Привлечь первых 20 клиентов

Вступление

Вопрос оптимизации бизнес-процессов весьма актуален в данный момент. Это наблюдается не только в сфере грузоперевозок. Потребление растет, и скорость вместе с ней. В связи с ростом потребления, скорости и стремлением оптимизировать бизнес процессы мы считаем, что разрабатываемый продукт очень актуален для рынка Москвы. А учитывая, что имеющиеся игроки рынка (потенциальная целевая аудитория) постоянно испытывает проблемы с компаниями, предлагающими услуги доставки, правильно выстроенный сервис создаваемой компании и отлаженный механизм доставки поможет занять весомую долю рынка в короткие сроки.

Тестирование спроса

Перед выходом продукта компания Utopia, в лице Сологуба Ивана, предлагает тестирования спроса на услугу компании в виде проблемного интервью и опроса в узкопрофильных группах, а также лично по скайпу с потенциальными клиентами.

На выходе вы получите документ с **описанием проблем рынка**, описанием **существующих** используемых решений и **список из подогретых**, готовых к тестированию на льготных условиях, клиентов.

Тестирование бизнес модели

На этапе разработки и тестирования спроса практически невозможно сказать, какая из предложенных бизнес-моделей будет наиболее привлекательна с маркетинговой точки зрения и с точки зрения экономической целесообразности.

Для решения этого вопроса у компании Utopia имеется ряд экспертов и консультантов-специалистов по финансам, которые разрабатывают финансовую модель и рассчитывают экономику проекта посредством **тестирования каждой бизнес-модели** на отдельном клиентском сегменте и затем создают документ (по **результату тестирования**) с экономическим и маркетинговым обоснованием выбранной бизнес-модели.

Сегментация клиентов

Разработка (в процессе тестирования спроса и бизнес-модели) потребительских сегментов является неотъемлемой частью дальнейшего, большого, маркетинга, который начнется после завершения первого этапа.

В результате сегментации клиентов получится документ с **описанием** не менее трех приоритетных для взаимодействия аудиторий приоритетных **каналов** их обитания, **описание их интересов** и **стоимости** на каждом этапе воронки продаж (с оценкой бюджета на привлечение указанного количества заявок на подключение).

Сроки

Оценивая предыдущий опыт решения схожих задач, мы оцениваем необходимое время на решение всех поднятых в документе задач в **шесть недель**. На выходе мы, кроме разработанных документов, предполагаем иметь не менее двадцати подключенных тестовых клиентов на специальных условиях. Специальные условия - это бонусы на пользование системой (например - три месяца бесплатно, при оплате девяти).

Резюме

В целом проект весьма интересный и простой для понимания целевой аудиторией (в связи с наличием острой боли на рынке). Компания Utopia, в лице Сологуба Ивана, с удовольствием возьмет на себя процессы **маркетинга** и **анализа** во время выхода проекта на рынок и **поиск инвестора** (в случае необходимости) во время масштабирования проекта на новые районы и рынки.

Условия сотрудничества не входят в данный документ и обсуждаются отдельно.