

DIGITAL SCHOOL BOOK

1. Обобщение на проекта

Целта на този бизнес план е да създаде социална мрежа „**Digital School Book**“. Проектът се планира да бъде реализиран под формата на дейностите на нашия екип „**Karmic Koala**“, който ще има глобално значение.

2. Описание на бизнеса и услугите

Дейностите на бъдещия проект (социалната мрежа) ще бъдат насочени към това да се даде възможност на хората с получаването на идентификационен код да получат достъп до личния си акаунт, в който те ще следят изпълнението си по време на обучението си в училище и университет и на работа

3. Достъпните планове

1) План на училище:

Позволява на преподаватели да слагат оценки в електронен ви дневник, който после могат да гледат родителите и ученици

Създаване на чата за разговори:

Общ разговор, при който родители, ученици и учители могат да обсъждат вътрешнокласни въпроси.

Лични диалози с всеки учител, родител и ученик.

2) Университети:

Позволява на преподаватели да слагат и редактират оценките на всеки ученик в електронен журнал.

Възможността на студента да попълни формуляр за освобождаване от посещение заради личните му причини: работа, болест и др.

С получаването на идентификационен код или лична карта човек получава достъп до личния си акаунт - своя login, в който ще води отчет за работоспособността по време на обучението си в училище и университет.

- Размер на първоначалната инвестиция - **88 800BGN (5*8*222*10)**
- Рискови случаи - **88 800 - 15% (13 320) = 75 480BGN**
- Средна месечна печалба на екип **9 435BGN (75 480/8м)**

4. Продажби и маркетинг

Основната цел на маркетинга е да регистрира потребителя в сайта и да ги информира. Доходът се планира от реклама(месечна такса е **300BGN**), свързана с интересите на институцията, както и с местоположението на обекта.

(Приходите от работа директно зависят от броя на заявленията за регистрация в нашата мрежа.)

Всяка институция може да закупи достъп до тази услуга за **100\$**

DIGITAL SCHOOL BOOK

След като регистрира потребител в сайта, неговите данни се въвеждат в база данни, в която клиентите се разделят на условни групи, в зависимост от опита и интересите: родители, ученици и учители.

Тази информация се използва за личната комуникация, която може да се осъществява в онлайн чат, Skype, Messenger или по телефон, който всеки човек ще запише в полето за регистрация. Потребителите избират собствен начин на комуникация, което се отразява и в нашата база данни.

5. Рискови фактори:

- I. Висока конкурентност на пазара.
- II. Сигурност на данните
- III. Нестабилност на паричен пазар
- IV. Повишаване на данъчни плащания
- V. Несъответствие на бизнес процеси
- VI. Природните катастрофи

6. Финансов план

- Стойност на цял проект - **135 400BGN (88 800 + 25 000 + 22 600)**
- Рискови издръжки - **15%**
- Печалба на фирмата, от обща стойност на проекта - **20% (22 600BGN)**
- Месечна печалба на екипа - **9 435BGN**
- Плащания за ток - **666BGN** (цял период)
- Непредвидените разходи - **3 000BGN** (цял период)

7. Организация на екипа

- **Product Manager** (специалист за управление на цял проект и контрол на backlog на продукт)
- **Product Owner** (изграждане на итерации на разработката)
- **Developer 1** (разработка на диаграмите, описващи проекта)
- **Developer 2** (разработка на прототипа на проекта)
- **QA** (разработка на test-plan и риск план, също като и тестови сценарии)