

kam?

Poslovni načrt – površinska verzija

Table of Contents

1. Executive summary.....	3
2. Company overview.....	4
Mission.....	4
Vision.....	4
Values.....	4
3. Market analysis.....	5
Ciljni trg.....	5
Konkurenca.....	5
Industrijski trendi.....	5
Analiza Konkurence.....	6
SWOT Analysis.....	7
4. Operational plan.....	8
Dnevni procesi.....	8
Upravna struktura.....	8
Odgovornosti.....	8

1. Executive summary

V današnjem hitrem tempu življenja se mnogi soočajo z izzivom iskanja zanimivih aktivnosti ali pa preprosto ne vedo, kako bi najbolje izkoristili svoj prosti čas.

Našo ekipo sestavlja skupina študentov, ki so opazili, kako se je družabno življenje po epidemiji spremenilo. Veliko ljudi se je navadilo preživljati čas doma, kjer njihove socialne interakcije potekajo predvsem preko digitalnih omrežji. Verjamemo, da je druženje v živo ključno za izgradnjo pristnih in kakovostnih odnosov, zato razvijamo platformo, ki posameznikom pomaga odkriti zanimive aktivnosti ter se povezati s sovrstniki s podobnimi interesi.

Naša mobilna aplikacija kam? omogoča enostavno odkrivanje lokalnih dogodkov in usklajevanje načrtov s prijatelji. Uporabniki nikoli več ne bodo zamudili zanimivih priložnosti za druženje in bodo vedno na tekočem z dogajanjem v svoji okolici.

Ciljna skupina naše aplikacije so mladi odrasli, ki živijo v urbanih okoljih, so družabni in vedno v iskanju novih izkušenj. kam? ponuja personalizirano uporabniško izkušnjo, prilagojeno trenutni lokaciji, interesom posameznika in njegovim prijateljem. Poleg tega vsebuje elemente socialnega omrežja, ki olajšujejo povezovanje in organizacijo skupnih aktivnosti.

Sodelujemo z lokalnimi organizatorji dogodkov in jim omogočamo ciljno oglaševanje ter večjo prepoznavnost njihovih dogodkov, s čimer prispevamo k živahnosti lokalnih skupnosti. Organizatorji lahko svoje dogodke promovirajo preko personaliziranih objav, v prihodnosti pa bo na voljo tudi prodaja vstopnic neposredno prek platforme, pri čemer bomo omogočili zaslužek s provizijo od prodaje.

Naš cilj je spodbujanje pristnih družabnih povezav in omogočanje enostavnega dostopa do raznolikih dogodkov, ki obogatijo življenje posameznikov in krepijo lokalne skupnosti.

2. Company overview

Mission

Naša misija pri kam? je preprosta: želimo ustvarjati brežhibno povezavo med organizatorji dogodkov in njihovo ciljno publiko. Vemo, da je življenje polno edinstvenih in nepozabnih izkušenj, zato si prizadevamo preprečiti, da bi ljudje zamudili priložnosti za sodelovanje v dogodkih, ki jim lahko ponudijo resnično edinstvena doživetja. Naša naloga je olajšati to povezovanje, tako da vsakdo najde pravilno aktivnost, ki ustreza njihovim interesom, strastem in željam. S tem želimo obogatiti življenja ljudi, hkrati pa podpirati lokalne skupnosti in dogodkovne organizatorje pri njihovem delu.

Vision

Vizija kam? ekipe je pomagati uporabnikom, da odkrijejo aktivnosti ki ustrezajo njihovim interesom, tudi kadar ne vedo, kaj bi radi počeli. Verjamemo, da življenje ponuja številne edinstvene in nepozabne izkušnje, zato si prizadevamo, da nihče ne zamudi priložnosti za sodelovanje v dogodkih, ki mu lahko ponudijo resnično nepozabna doživetja. Naš cilj je poenostaviti povezovanje posameznikov z dogodki in aktivnostmi, ki jih navdušujejo, ter ustvariti priložnosti za spoznavanje novih ljudi in oblikovanje pristnih družabnih vezi. S tem ne le obogatimo življenja posameznikov, temveč tudi podpiramo lokalne skupnosti in organizatorje pri njihovem delu, spodbujamo rast dogodkovne industrije in krepimo družabno povezanost v urbanih okoljih.

Values

Pri kam? cenimo in spodbujamo pristne povezave med ljudmi. Verjamemo v moč skupnosti, v medsebojno razumevanje in podporo. Spoštovanje je ključna sestavina našega delovanja – spoštujemo raznolikost interesov, mnenj in izkušenj. Zavezani smo k odgovornosti do lokalnih skupnosti, v katerih delujemo, zato si prizadevamo podpirati lokalne organizatorje dogodkov ter spodbujati trajnostno rast in razvoj. S skupnim delovanjem in upoštevanjem teh vrednot gradimo trajne, trdne vezi z ljudmi in skupnostmi.

3. Market analysis

Ciljni trg

Naša ciljna publika so študentje in mladi odrasli, ki cenijo družabnost, iščejo nove izkušnje in se želijo povezati z drugimi v svoji lokalni skupnosti. S hitrim tempom življenja in naraščajočo digitalizacijo se vse več ljudi zapira v virtualni svet socialnih omrežij. To vodi v pomanjkanje pristnih družbenih interakcij in omejuje možnosti za resnično povezovanje s sovrstniki. Naša platforma kam? je namenjena tistim, ki želijo premostiti to vrzel, odkrivati lokalne dogodke in se povezovati z ljudmi, ki delijo njihove interese.

Konkurenca

Naša glavna konkurenca vključuje obstoječe platforme za prodajo vstopnic in dogodkov, kot so Mojekarte.si, Eventim, Entrio in tudi socialno omrežje Facebook. Ti ponudniki že imajo uveljavljene povezave z organizatorji dogodkov in prodajajo vstopnice za številne prireditve. Kljub temu naša platforma kam? ponuja dodano vrednost z poenotenjem funkcionalnosti in sposobnostjo zagotavljanja vpogleda v število udeležencev dogodkov, kar pomaga našim uporabnikom premagati strah pred nizko udeležbo in povečuje privlačnost dogodkov.

Industrijski trendi

Opazili smo, da ljudje čedalje več časa preživljajo na socialnih omrežjih, vendar se hkrati povečuje potreba po resničnih, izven digitalnih povezavah. Naša platforma izkoristi ta trend in ponuja priložnost za izkustveno druženje in pristno povezovanje v živo. Z digitalizacijo se povečuje tudi povpraševanje po enostavnih in hitrih načinih odkrivanja lokalnih dogodkov ter načinov, kako se z njimi povezati. kam? zagotavlja prav to - hitro in enostavno izkušnjo, ki uporabnikom omogoča, da odkrivajo dogodke, ki ustrezajo njihovim interesom, in se povezujejo z ljudmi, ki delijo njihove strasti in hobije. S tem izpolnujemo potrebo po pristnih družbenih izkušnjah, ki so ključnega pomena v sodobni družbi.

Analiza Konkurence

1. Eventim:

- *Izdelki in storitve:* Eventim se specializira v prodaji vstopnic za različne dogodke. Imajo vzpostavljene povezave z organizatorji dogodkov in ponujajo platformo za spletno nakupovanje vstopnic.
- *Tržni delež in pozicioniranje:* Eventim je vodilni na trgu z znatnim deležem prodaje vstopnic. Znani so po obsežni ponudbi dogodkov, a uporabniku neprijazni platformi. Predstavljajo se kot celovita rešitev za nakup vstopnic za dogodke.

2. Entrio:

- *Izdelki in storitve:* Entrio ponuja storitve prodaje vstopnic, podobno kot Eventim, omogoča organizatorjem dogodkov prodajo vstopnic preko spleta. Ponujajo platformo za upravljanje dogodkov in prodajo vstopnic.
- *Tržni delež in pozicioniranje:* Entrio je izzivalec na trgu, tekmuje z uveljavljenimi igralci, kot je Eventim. Poudarek dajejo inovativnim rešitvam za organizatorje dogodkov, pri čemer poudarjajo enostavnost uporabe in promocijo dogodkov.

3. Mojekarte.si:

- *Izdelki in storitve:* Mojekarte.si deluje v industriji prodaje vstopnic, ponuja platformo za nakup vstopnic za različne dogodke preko spleta.
- *Tržni delež in pozicioniranje:* Podobno kot Entrio, je Mojekarte.si manjši igralec na trgu. Tekmujejo s ponudbo različnih dogodkov in vstopnic ter ciljajo na specifične niše v trgu.

4. Facebook:

- *Izdelki in storitve:* Čeprav je Facebook družbeno omrežje, služi tudi kot platforma za promocijo dogodkov. Organizatorji lahko ustvarijo dogodke, povabijo udeležence in delijo podrobnosti dogodkov z uporabniki. Funkciji "Grem" in "Zanima me" omogočata izražanje zanimanja za dogodke.
- *Tržni delež in pozicioniranje:* Facebook je niche igralec v industriji prodaje vstopnic, ki se osredotoča predvsem na promocijo dogodkov in družabno angažiranost. Čeprav ni specializirana platforma za prodajo vstopnic, izkorišča svojo obsežno uporabniško bazo za privabljanje organizatorjev dogodkov in udeležencev.

SWOT Analysis

Moči:

- *Edinstvena uporabniška izkušnja*: kam? ponuja edinstveno uporabniško izkušnjo, ki je prilagojena na lokacijo posameznika, njegove interese in povezave s prijatelji. To omogoča boljše povezovanje z dogodki in sovrstniki.
- *Lokalno partnerstvo*: Sodelovanje z lokalnimi organizatorji dogodkov omogoča obsežno ponudbo lokalnih aktivnosti, ki jih je težko najti drugje. To je velika prednost pred globalnimi konkurenti.
- *Socialne interakcije*: kam? spodbuja resnične socialne interakcije in povezovanje ljudi v živo, kar je v času digitalne prevlade še posebej pomembno.

Slabosti:

- *Omejena prepoznavnost*: Ker je kam? nova platforma, je eden od izzivov pridobivanje prepoznavnosti med uporabniki in organizatorji dogodkov. To zahteva učinkovite marketinške strategije.
- *Tehnične omejitve*: Tehnični problemi ali nezadostna zmogljivost aplikacije lahko vplivajo na uporabniško izkušnjo in zvestobo strank.
- *Omejena finančna sredstva*: Omejena finančna sredstva za oglaševalske kampanje in razvoj aplikacije lahko omejujejo hitrost rasti in širjenja storitve.

Priložnosti:

- *Rastoča potreba po družabnih dogodkih*: V času, ko se ljudje vedno bolj zavedajo pomena socialnih interakcij, obstaja priložnost za rast platforme, ki spodbuja druženje v živo.
- *Partnerstva z lokalnimi podjetji*: Sodelovanje s priljubljenimi lokalnimi podjetji za ponujanje ekskluzivnih popustov ali dogodkov lahko privabi več uporabnikov na platformo.

Grožnje:

- *Močna konkurenca*: Obstaja veliko konkurenčnih platform, ki ponujajo podobne storitve. Boj za pridobitev uporabnikov je intenziven.
- *Nenadni ekstremni dogodek*: posledično lahko onemogoči izvajanje dogodkov v živo.

4. Operational plan

Dnevni procesi

- *Spremljanje dogodkov*: Naša ekipa nenehno spremlja lokalne dogodke in jih preverja glede na privlačnost in primerljivost z interesi uporabnikov. Uporabljamo algoritme za priporočanje, ki pomagajo prilagoditi predloge glede na uporabnikove preference.
- *Povezovanje z organizatorji*: Redno vzpostavljamo stik z lokalnimi organizatorji dogodkov, da zagotovimo pravilnost in točnost informacij o prihajajočih dogodkih in se dogovorimo za morebitna partnerstva.
- *Tehnična podpora*: Naša tehnična ekipa nudi neprekinjeno podporo uporabnikom in organizatorjem dogodkov, rešuje težave, odpravlja napake in izboljšuje uporabniško izkušnjo.
- *Marketinške kampanje*: Redno izvajamo digitalne marketinške kampanje, da povečamo prepoznavnost platforme med ciljno skupino in spodbudimo registracije ter udeležbo na dogodkih.

Upravna struktura

- *Razvojna ekipa*: Sestavljajo jo razvijalci mobilnih aplikacij, ki skrbijo za stalno izboljševanje funkcionalnosti platforme.
- *Ekipa za povezovanje z organizatorji*: Skrbi za vzpostavljanje in vzdrževanje partnerstev z organizatorji dogodkov, pridobivanje novih organizatorjev in zagotavljanje pravilnosti informacij o dogodkih na platformi.
- *Tehnična podpora in vzdrževanje*: Ekipa strokovnjakov za tehnično podporo skrbi za nemoteno delovanje platforme, rešuje težave uporabnikov in organizatorjev ter izvaja redna posodabljanja in vzdrževanja aplikacije.

Odgovornosti

- *Razvojna ekipa*: Odgovorna je za tehnični razvoj, oblikovanje uporabniške izkušnje, analizo podatkov in stalno izboljševanje funkcionalnosti aplikacije.
- *Ekipa za povezovanje z organizatorji*: Odgovorna je za vzpostavljanje in vzdrževanje partnerstev, pridobivanje novih organizatorjev in zagotavljanje aktualnih informacij o dogodkih.
- *Tehnična podpora in vzdrževanje*: Odgovorna je za uporabniško podporo, odpravljanje tehničnih težav in redno vzdrževanje aplikacije.