**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**

**Федеральное государственное бюджетное**

**образовательное учреждение высшего образования**

**«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

*Проектная работа*

*Курс «Управление Электронным Бизнесом»*

*«feel and draw»*

Выполнили:

Чугунова Екатерина и Каменева Кристина

Высшая школа кибертехнологий, математики и статистики

Группа 15.11Д-БИ10/19б

Руководитель:

к.э.н., доцент кафедры информатики

Бороцва Д.Э.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Москва-2022

**СОДЕРЖАНИЕ**

[**ЧАСТЬ 1.1** 3](#_Toc103330721)

[1.1. Резюме проекта. 3](#_Toc103330722)

[1.2. Концепция, технология и особенности воплощения в жизнь данного проекта 3](#_Toc103330723)

[1.3. Корпоративное Интернет-представительство 3](#_Toc103330724)

[**МОНИТОР СТРАТЕГИРОВАНИЯ** 4](#_Toc103330725)

[2 Миссия и ценности. 4](#_Toc103330726)

[3 Тренды. 5](#_Toc103330727)

[4 Клиент. 5](#_Toc103330728)

[5 Видение. 5](#_Toc103330729)

[6 Внутренняя среда. 6](#_Toc103330730)

[7 Стратегия. 6](#_Toc103330731)

[ **ЧАСТЬ 1.2** 7](#_Toc103330732)

[1.4 Цели и оценка жизнеспособности 7](#_Toc103330733)

[1.5 Формулировка целей и оценка жизнеспособности Интернет- проекта. 9](#_Toc103330734)

[1.6 Основная часть отчета 11](#_Toc103330735)

**ЧАСТЬ 1.1**

* 1. Резюме проекта.

Любой человек может найти то направление творчества, которое он может освоить. Также это очень полезное занятие. Человек раскрывает свои творческие способности, учится сосредотачиваться, развивает в себе чувство эстетики, избавляется от плохих мыслей, расслабляет уставший мозг.

Современный, инновационный способ рисования с помощью голоса на сайте, а также студии в городах России в стиле лофт. Атмосфера студии располагает к творчеству и разрушает стереотипы, полученные на школьных уроках ИЗО. Миссия компании – доказать не только то, что красиво рисовать может каждый, но и что есть другой потрясающий способ выразить себя.

Это проведение досуга, где не нужно обучение. Так же это отличный вариант подарка, когда сложно выразить чувства словами, ИИ поможет выразить их в цветах.

Основная цель – раскрыть в людях уникальность. Для успешного бизнеса желательно открываться в большом населенном пункте.

Посетителей не нужно разделять на группы, это подходит всем.

* 1. Концепция, технология и особенности воплощения в жизнь данного проекта

Выразиться голосом можно по-разному, ИИ отображает:

* Пение
* Обычная речь
* Крики
* Различные звуки

ИИ анализирует интонацию, громкость, на основе этого подбирает цвета, линии, в зависимости от того, какой вид рисования выбрал клиент и что на выходе он хочет получить.

Цена варьируется в зависимости от размера и сложности заказанного рисунка.

Персонал должен помогать клиенту при использовании ИИ, отвечать на вопросы клиента и предлагать возможные идеи.

* 1. Корпоративное Интернет-представительство

Спектр задач, которые способен решить корпоративный сайт, очень разнообразен, широк и многогранен:

* поиск новых покупателей и заказчиков;
* отладка взаимодействия с партнерами, спонсорами и дилерами;
* продвижение товарного бренда в Сети;
* предоставление помощи и консультаций в удаленном режиме;
* поднятие рейтинга и авторитета компании - Уникальный дизайн, призывы, подарки за подписку, ограниченный доступ подогревают интерес аудитории.
* информирование клиентов и партнеров - с помощью корпоративного сайта бизнес отвечает на распространенные запросы посетителей, формирует положительное мнение.
* сбор мнений, вопросов и советов - бизнес общается с посетителями, получает обратную связь по оказанным услугам через службу поддержки, отзывы, онлайн-консультации, формы обратной связи. Это помогает наладить коммуникацию с посетителем, повышает лояльность.
* круглосуточная реализация услуг;
* рекламирование компании в виртуальном пространстве;
* повышение уровня продаж;
* охват перспективных направлений, которые еще свободны;

К задачам для реализации маркетинговой деятельности можно отнести:

* Изучение рынка и определение его потребностей
* Определение цен на услугу и механизмов её оплаты
* Обеспечение информационной поддержкой потенциальных и реальных клиентов

**МОНИТОР СТРАТЕГИРОВАНИЯ**

Это области, которые нужно проработать и учитывать в процессе стратегирования.

1. Миссия и ценности.

Миссия компании – доказать, что красиво выразить и найти себя в творчестве может каждый.

Основная цель проекта – раскрыть в людях творческое начало, приобщиться к искусству без внедрения академических знаний.

В первую очередь, всесторонне изучить нишу художественных курсов, направлений, школ, студий. Сделать выборку возможных конкурентов и изучили каждого из них. Также проанализировать целевую аудиторию в социальных сетях.

Оформить карту всех активных студий для подбора лучшего места для размещения студии. Анализ целевой аудитории показал, что большинство потенциальных клиентов передвигается по городу на личном автомобиле. Поэтому в приоритете оказались места с удобными транспортными развязками и просторной бесплатной парковкой.

Провести опрос фокус-группы с целью выявления возможных страхов и возражений. Конечная цель – использовать полученную информацию для увеличения коэффициента конверсий из лидов в заказчики.

Проанализировать паблики и аккаунты конкурентов в социальных сетях с целью выявления наиболее популярных постов. На основе интересов ЦА мы разработали экспертные рубрики и подобрали темы для мастер-классов.

Создать календарь общественных мероприятий, на которых должна быть приставлена студия.

1. Тренды.

В последнее время в России наблюдается популяризация творческих направлений. В связи с этим на рынок услуг уверенными темпами начали выходить креативные мастерские, где люди могут опробовать свои силы и возможности, «разбудить» спящие таланты. Данный сегмент имеет еще свободную нишу, поскольку направление только развивается.

1. Клиент.

Все люди от рождения талантливы, но не у каждого получилось обнаружить и раскрыть этот талант. Отсюда такое рвение во взрослом возрасте вернуть упущенное в детстве, раскрыть свои сокрытые способности, самореализоваться. Выразить себя хотят не только дети, но и многие взрослые, поэтому платная основа не является преградой к осуществлению заветной мечты. Тем более, что цены довольно лояльные, а сотрудники и сайт стараются создать все необходимые комфортные условия для творческого процесса.

Ставка делается именно на взрослых платежеспособных граждан, которые вовсе не ставят перед собой цель попасть на международные выставки. Им нужно предоставить быстрое достижение конечного результата.

1. Видение.

Наше видение — это мир, в котором люди смогут запечатлеть свои эмоции и чувства на бумаге, чтобы каждый человек в любом уголке земли смог оставить видимый след своего голоса и передать его своим любимым. Через несколько лет наша компания сможет подарить такую возможность каждому.

1. Внутренняя среда.

Сильные стороны:

– Эффективная организационная структура;

– Навыки и профессиональный уровень сотрудников;

– Использование искусственного интеллекта

– Новизна идеи

Слабые стороны:

– Нехватка сотрудников умеющих работать с ИИ;

– Ограниченные финансы;

– Использование новой и неизвестной для мира услуги.

1. Стратегия.

Этап 1: оценка рынка.

* Новые законы, по которым на услугу может потребоваться лицензия;
* Сделки лидеров рынка – слияния компаний, открытие новых филиалов, анонсы новых продуктов увеличивают конкуренцию;
* Доходы населения – если доходы падают, можно переориентироваться с премиум-класса на эконом, когда растут – вывести на рынок новый дорогой товар.

Этап 2: оценка целевой аудитории.

Делать упор на рекламу в социальных сетях, где нас найдет наша целевая аудитория, которая заинтересуется новым продуктом.

Не придется долго уговаривать потенциального клиента купить продукт, если он и сам практически готов сделать.

Определить какие из клиентов принесут компании максимум выгоды, а каких можно поставить на второй план. Сосредоточив силы и время сотрудников на ключевых клиентах, можно существенно увеличить прибыль от продаж.

Этап 3: оценка конкурентов и конкурентные преимущества.

Все компании рано или поздно вступают в конкурентную борьбу. Чтобы предсказать, кто победит в этой схватке, надо оценить сильные и слабые стороны ее участников.

У конкурентов есть преимущество в их известности. Но новизна нашей услуги может привлечь большой поток клиентов.

Этап 4. Определение целей и задач.

Долгосрочные бизнес цели:

* Реализовать больше продаж;
* Повысить узнаваемость бренда;
* Расширить долю рынка;
* Развить более крепкие отношения с партнерами;
* Выйти на новые рынки или территории;
* Привлечь новую аудиторию;
* Увеличить прибыль;
* Увеличить доход.

Маркетинговые цели:

* Увеличить посещаемость сайта;
* Привлечь больше последователей в социальных сетях;
* Расширить список email-подписчиков;
* Увеличьте число переходов по платным объявлениям;
* Улучшить конверсию сайта.
* **ЧАСТЬ 1.2**

1.4 Цели и оценка жизнеспособности

1. Какие потребности клиентов будет удовлетворять проект?

Раскрыть свои сокрытые способности, самореализоваться, избавиться от плохих мыслей, расслабить уставший мозг

1. Какую рыночную нишу (сегмент рынка) он займет?

Дети (5-12 лет) и взрослые (20 – 30 лет) с уровнем дохода от 60 000 руб

1. Как будет осуществляться обслуживание потребителей (технология)?

Сайт и студия. ИИ анализирует интонацию, громкость, на основе этого подбирает цвета, линии, в зависимости от того, какой вид рисования выбрал клиент и что на выходе он хочет получить

1. Какова емкость этого сегмента?

1 364 886 потенциальных покупателей

1. Какую долю рынка в этом сегменте проект планирует захватить?

10% на рынок арт студий, 100% на рынке рисования голосом

1. Какой объем продаж необходим компании для достижения контроля над соответствующей долей рынка?

(Нужны данные об объеме продаж компаний, занимающих с нами одну и ту же нишу)

1. Какова средняя сумма покупки и сколько покупателей в месяц должны совершать покупки для достижения планируемого объема продаж?

Если брать в расчет средняя стоимость услуги для одного клиента 500 рублей, то за месяц получается 15 тысяч. Десять клиентов принесут доход в 150 тысяч. Вычитаем из этой суммы ежемесячные расходы (80 тысяч) и получаем чистый доход 70 тысяч. Двадцать клиентов способны эту сумму увеличить в два раза. Значит в среднем арт-студия может приносить прибыль от 140 тысяч рублей в месяц. + прибыль за рекламу на сайте и услуги

1. Сколько посетителей первоначально должно быть привлечено на сайт для формирования необходимого круга покупателей (какая часть посетителей станет покупателями)?

1000 чел (из них 80% должны стать покупателями)

1. Почему посетители будут совершать покупки именно на сайте компании, а не у конкурентов? Каковы конкурентные преимущества, если они имеются?

Не нужно обучение, такой вид выражения себя в творчестве еще никогда не был реализован, доступная цена, доступность из любой точки мира, возможность развивать это направление как новый вид искусства

1. Сколько новых посетителей должно привлекаться на сайт, чтобы поддерживать или расширять сформированный круг покупателей?

10000 человек в день

1. Какими способами будут привлекаться посетители для первоначального формирования аудитории сайта? Для удержания их на сайте? Для расширения круга посетителей сайта?

Реклама в соц сетях, устраивание мастер классов, различных мероприятий

1. Какова цена начального формирования аудитории сайта с использованием выбранных средств (в целом и при пересчете на одного посетителя)?

60 000 руб в целом, 6 000 на одного человека

1. Каковы эти затраты в пересчете на единицу продукции?

Если брать в расчет средняя стоимость услуги для одного клиента 500 рублей, то за месяц получается 15 тысяч. Десять клиентов принесут доход в 150 тысяч. Вычитаем из этой суммы ежемесячные расходы (80 тысяч) и получаем чистый доход 70 тысяч. Двадцать клиентов способны эту сумму увеличить в два раза. Значит в среднем арт-студия может приносить прибыль от 140 тысяч рублей в месяц. + прибыль за рекламу на сайте и услуги

1. Какова себестоимость продукции, товаров, услуги с учетом возможных расходов на Web-проект?

От 10 000 руб

1. Какой уровень цен необходимо установить на продукцию, товары, услуги, чтобы окупить все затраты и получить прибыль?

Средняя стоимость услуги для одного клиента 500 рублей

1. Будет ли продукция конкурентоспособна при таких ценах?

При хорошей рекламной компании, с нашими ценами продукция сможет быть конкурентноспособной.

1.5 Формулировка целей и оценка жизнеспособности Интернет- проекта.

* Какова цель создания сайта?

Продвижение продукта, увеличение заказов

* Какие основные ценности есть у нашей компании и как мы донесем их до аудитории?

Развитие индивидуальности – весь наш проект направлен на возможность человека отобразить свои чувства по-новому

* Что нас отличает от конкурентов?

Наша идея новая и такой услуги до этого не было

* Почему люди должны иметь дело с нами, а не с конкурентами?

Никто больше не сможет предоставить эту услугу

* Есть ли у нас корпоративные цвета, которые нужно использовать?

Черный и красный

* Где разместится существующий сайт?
* У нас есть полный доступ?

Да

* Можем ли мы передать пароли?

Нет

* Кто и как будет заниматься обновлением и поддержкой сайта?
* Программист-системный администратор
* Интернет-маркетолог в е-commerce
* Контент-менеджер
* Веб-дизайнер
* SEO-специалист
* Мы уже знаем и купили домен для нового сайта?

Да, feelanddraw.ru - 189 руб

* Нужно ли создать фавикон?

Да

* Сколько страниц будет на сайте? (примерно)

Минимум пять

* У нас есть готовые макеты страниц или это будет частью разработки?

Готовые страницы будут частью разработки

* У нас есть готовый контент для сайта или это будет частью разработки?

Готовый контент будет частью разработки

* Нам или вашим специалистам нужно обучение по использованию сайта, редактированию контента, гайды и т.д.?

Нужно будет обучить специалистов обработке заказов и настройке ИИ

* Какие действия должны совершать посетители нашего сайта?

Зарегестрироваться или авторитизироваться на сайте. Составить заказ, записаться в магазин для записи голоса или отправить запись самостоятельно.

* Подготовлены ли фотографии, которые вы планируете использовать?

Да

* У нас есть права на их использование?

Да

* Мы можем предоставить фото в хорошем качестве и разрешении?

Да

* Нужно ли нам будет искать или создавать какие-то картинки для сайта?

Да

* Будет ли на сайте видео или аудио?

Будет видео реклама нашего продукта

* Нужен ли нам онлайн-чат?

Да нужен, для консультации клиентов

* Нужна ли адаптивная верстка для мобильных устройств?

Да

* Нужны ли разные языковые версии?

Да

* Нужна ли корзина для заказов?

Да

* Нужен ли блог?

Нет

* Должны ли будут пользователи регистрироваться на вашем сайте?

Да

* Как много форм обратной связи мы хотим видеть на сайте?

Минимум три формы: телефон, почта и онлайн чат на сайте

* Как нужно обрабатывать информацию, которую оставляют пользователи? (телефоны, e-mail). Нужна ли интеграция с СRM?

Да

* Нужны ли кнопки “Поделиться в социальных сетях”?

Да

* Есть ли какие-то приложения, которые должны быть интегрированы с сайтом?

В будущем можно будет создать отдельное приложение с нашими услугами

* Нужен ли поиск по сайту?

Да

1.6 Основная часть отчета

Для реализации услуг сервиса необходимо создание корпоративного сайта, который должен выполнять следующие задачи:

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Задачи** | **Свойства/функции сайта** |
| 1. | Продвижение товаров и услуг компании в сети Интернет | Рекламные свойства сайта |
| 2. | Расширение клиентской базы | Отсутствие ограничений для доступа к сайту по  географическому признаку.  Поддержка сайтом нескольких языков. |
| 3. | Формирование дилерской сети, привлечение организаций-франчайзи. | Наличие раздела для дилеров, содержащих информацию о дилерских скидках и условиях работы, стандартный пакет документов (дилерское соглашение), прайс-листы,  дополнительная информация по вопросам законодательства, технологии работы  и т.д.  Привлечение дилеров рекламными акциями в сети Интернет. |
| 4 | Поддержка клиентов | Наличие круглосуточной поддержки для помощи в получении необходимой информации, ответа на наиболее частые вопросы, консультации и обсуждения в режиме онлайн.(с использованием телефона или почты, а также на самом сайте) |
| 5 | Предоставление информации | Своевременное и регулярное обновление информации, чтобы она всегда была актуальной и достоверной. |
| 6 | Создание и стимулирование имиджа | Отсутствие визуальных раздражителей, достоверность информации, внимание к посетителям |
| 7 | Прием и обработка поступающих заказов | Раздел управления заказами, интуитивно понятный для целевой аудитории. |
| 8 | Мобильная версия сайта | Адаптивный дизайн корпоративного сайта |
| 9 | Смена языка на страницах сайта | Новые языковые версии страниц, функция переключения языковых версий |
| 10 | Регистрация пользователя | Страница регистрации или входа для пользователей |
| 11 | Складирование заказов в корзину | Расположение корзины - в шапке сайта; иконка - интуитивно понятная, похожая на корзинку; отображение количества товаров в корзине |