***1.4***

***Формулировка целей и оценка жизнеспособности Интернет-проекта***

Объем первоначальных и текущих затрат компании на реализацию Интернет-проекта зависит от целей, которые ставит перед собой предприятие или организация. Представьте, что Вы – руководитель предприятия по производству товаров народного потребления или глава фирмы, оказывающей услуги населению. Ответьте на следующие вопросы в соответствии с выбранным Вами местом работы:

1. Какие потребности клиентов будет удовлетворять проект?
2. Какую рыночную нишу (сегмент рынка) он займет?
3. Как будет осуществляться обслуживание потребителей (технология)?
4. Какова емкость этого сегмента?
5. Какую долю рынка в этом сегменте проект планирует захватить?
6. Какой объем продаж необходим компании для достижения контроля над соответствующей долей рынка?
7. Какова средняя сумма покупки и сколько покупателей в месяц должны совершать покупки для достижения планируемого объема продаж?
8. Сколько посетителей первоначально должно быть привлечено на сайт для формирования необходимого круга покупателей ( какая часть посетителей станет покупателями)?
9. Почему посетители будут совершать покупки именно на сайте компании, а не у конкурентов? Каковы конкурентные преимущества, если они имеются?
10. Сколько новых посетителей должно привлекаться на сайт, чтобы поддерживать или расширять сформированный круг покупателей?
11. Какими способами будут привлекаться посетители для первоначального формирования аудитории сайта? Для удержания их на сайте? Для расширения круга посетителей сайта?
12. Какова цена начального формирования аудитории сайта с использованием выбранных средств ( в целом и при пересчете на одного посетителя)?
13. Каковы эти затраты в пересчете на единицу продукции?
14. Какова себестоимость продукции, товаров, услуги с учетом возможных расходов на Web-проект?
15. Какой уровень цен необходимо установить на продукцию, товары, услуги, чтобы окупить все затраты и получить прибыль?
16. Будет ли продукция конкурентоспособна при таких ценах?

Возможно, Вам не на все вопросы удастся сформулировать конкретные ответы. Тогда Вы должны описать, каких данных Вам не хватает и где их можно получить. Помните, что Вы – руководитель предприятия.

:

***1.5***

***ОТЧЕТ о выполнении Задания:***  
*Формулировка целей и оценка жизнеспособности Интернет- проекта*

*.*

В основной части отчета следует привести перечень вопросов, на которые следует получить ответ перед созданием Интернет-проекта и ответов на них, а также комментарии при отсутствии ответа.

Пример:

Выбранный домен для сайта свободен ли? Проверить с помощью спец сервиса ([**nic.ru**](http://yabs.yandex.ru/count/5YlUcdeqLbe50Ba14808CMHuj5i00000E0H00aW2OBm8Q09mujdpy0M00Vszu-x8Xv6b-0680VFdZeyIa06ekSh129W1hAxkvGku0SwqYiK8m06Y0TW1nfcM1-01XfII1-W1N8W2cwg80Q02kja3s082y0B3ihhX0lW2qA-ApVRwxFYF0PW3xPyxe0C4g0CAi0C4k0J_0UW4hv0J-0ITYpY81PsBE905ouHue0NYwH2e1PsX3h05dQ4Ek0MWmXx01Sk4UCW5eC8Uu0K5y0K1c0Q0qApp3g06gWEe1ge3oGO12UdY7onuIj460PqUMY0iU4hP1W000D000000gGTaIyYOruIIKB07W82O3D070k07XWhn1oI5OZtd8N4V-0S2W0WAq0Y4We21W9200k08tUm1W0e1mGe00000003mFzWA0k0AW8bw-0h0_1Mg2n2elBZUP4i00C-4189ETmK0sGjaIyYOruIIKEWBdOiuy0i6w0mBu0q1yWq0-Wq0WWu0YGxXUXIkH-7cFv0Em8Gzc0w1agIN_eEBl4gW3i24FR0E0TWE0Q4Fow55jlFzy3_P3m0000000F0_)).

Какое кол-во сотрудников потребуется для реализации задумки?

Далее представить формулировку задач компании, решаемых с помощью сайта с указанием основных возможностей для их решения как это показано в таблице 1.

***1.6***

***Основная часть отчета должна содержать формулировку задач компании, решаемых с помощью корпоративного представительства в сети Интернет с указанием основных возможностей сайта для их решения как это показано в таблице 1.***

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 | Ваша задача | Свойство сайта для ее решения |
| 5 | Ваша задача | Свойство сайта для ее решения |
| 6 | Ваша задача | Свойство сайта для ее решения |
|  | Ваша задача | Свойство сайта для ее решения |

Реализация проекта подразумевает создание сайта и/или моб. Приложения

Для эффективной реализации всех этих задач и сопутствующих им подзадач необходимо рационально структурировать сайт и организовать эргономичное наполнение контентом, а также позаботиться о современном приятном дизайне