

ЛИТЕРАТУРА

1. Определение социальной сети [Электронный ресурс] / Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Социальная_сеть (дата обращения: 29.09.2017)
2. Исследование: как социальные сети влияют на решение о покупках [Электронный ресурс] / Veretail.by. 2017. URL: <https://belretail.by/article/issledovanie-kak-sotsialnyie-seti-vliyayut-na-reshenie-o-pokupkah> (дата обращения: 29.09.2017)
3. Определение маркетинга в социальных сетях [Электронный ресурс] / Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Маркетинг_в_социальных_сетях (дата обращения: 29.09.2017)
4. SMM для малого и среднего бизнеса: выжимаем максимальную пользу [Электронный ресурс] / SEOnews. 2017 URL: www.seonews.ru/analytics/smm-dlya-malogo-i-srednego-biznesa-vyzhimaem-maksimalnuyu-polzu/ (дата обращения: 02.10.2017)
5. Цена на продвижение в социальных сетях (SMM) [Электронный ресурс] / Агентство комплексного интернет-маркетинга «Студия Ял». URL: <https://www.yalstudio.ru/price/smm-serm-ceny/> (дата обращения: 06.10.2017)
6. Как маркетологи используют социальные медиа для развития своего бизнеса [Электронный ресурс] / Отраслевой отчет 2017. Социальный медиа-маркетинг. URL: <http://vasvalch.com/mktg-school/Industry-Report-2017.pdf> (дата обращения: 06.10.2017)
7. Определение таргетинга [Электронный ресурс] / Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Таргетинг> (дата обращения: 06.10.2017)
8. Разработка бренд-платформы на основе данных: QFD, RDB, кейсы [Электронный ресурс] / Paper planes. URL: <https://paper-planes.ru/blog/social-media/razrabotka-brend-platformy-na-osnove-dannykh-qfd-r> (дата обращения: 06.10.2017)

БИЗНЕС-ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ

В.Э. Спрынцева, К.Э. Гарбуз

Научный руководитель: Н.Б. Васильковская, доцент, к.э.н.

*(г. Томск, Томский университет систем управления и радиоэлектроники)
vasilkovskaya2015@yandex.ru*

BUSINESS PROJECT TO CREATE A MOBILE APPLICATION

V.E. Spryntsova, K.E. Garbuz, N.B. Vasilkovskaya

(Tomsk, Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics)

Abstract. Discussed the idea of business creation by students for students. Defined the most popular types of services. Presents the results of the project development business in the mobile application.

Keywords: Information technologies, digital technologies, mobile app, project budget, project roi.

В настоящее время во всем мире происходит стремительное развитие информационных технологий, которое объясняет изменение бизнес-пространств и непосредственно самого бизнеса. Наблюдается внедрение интернет-технологий, увеличение цифровизации услуг на рынке и постоянное увеличения количества гаджетов. С появлением смартфонов и свободного выхода в интернет появились и мобильные приложения, которые стали способны представлять собой самостоятельный бизнес. Данный бизнес требует минимальных первоначальных вложений, главная сложность – техническая разработка, и предшествующий ей анализ рынка.

Студенты оказывают услуги в свободное время, поэтому предложено использовать возможности цифровых технологий и ориентироваться на современные методы ведения биз-

неса. Проектной группой было принято решение разработать бизнес-проект создания мобильного приложения для размещения предложений об оказании услуг студентов.

Для того чтобы разработать качественный бизнес-проект, перед проектной группой были поставлены следующие задачи:

- сформировать структуру мобильного приложения;
- создать функционал приложения и выбрать функции, предоставляемые пользователям;
- выявить целевую аудиторию;
- проанализировать основных конкурентов, выявить основные конкурентные преимущества;
- разработать программу продвижения мобильного приложения;
- составить план по запуску и сопровождению работы мобильного приложения;
- сформировать бюджет для запуска и реализации проекта;
- спрогнозировать срок окупаемости и период возврата инвестиций;
- рассчитать чистую ежемесячную прибыль от работы проекта после выхода на самоокупаемость.

Для уточнения перечня услуг была создана анкета с помощью Google-формы, и определен размер репрезентативной выборки. В анкету входили вопросы о характере услуг, представляющих интерес для потребителя, о частоте их потребления и приемлемом ценовом диапазоне. Изначально в качестве основной целевой аудитории потребителей и производителей рассматривались студенты, и онлайн-анкетирование позволило опросить большее количество учащихся, нежели в аудиториях (320 чел.).

По результатам анкетирования сформирована структура приложения «Student-Master» по услугам: имиджевые, образовательные, хозяйственные, компьютерная помощь.

Прописан функционал приложения, который включает в себя авторизацию, контакты, запись, GPS-навигацию, Push-уведомления, онлайн-платежи, обратную связь и галерею изображений.

Выявленная целевая аудитория была разбита на две группы: основную и вспомогательную. Основная группа - молодые люди, ведущие активный образ жизни, стремящиеся к экономии личного бюджета, не готовые получать дорогостоящие услуги, проживающие в г. Томске, вспомогательная - члены семей с низким и средним достатком, проживающих в г. Томске.

В качестве конкурентов рассмотрены приложения по поиску работы (SuperJob, Careerjet, Headhunter, Indeed); приложения с объявлениями об оказании услуг (Avito, Из рук в руки). Основными конкурентными преимуществами стали: низкая и средняя цена предлагаемых услуг, большой ассортимент, уникальность специализации приложения по оказанию услуг.

Разработана программа продвижения мобильного приложения «Student-Master». Первые 3 дня предоставляется свободный, бесплатный доступ к полной версии приложения для всех пользователей с целью тестирования функций. Постоянным потребителям услуг через приложение «Student-Master» отменяется абонентская плата на последующие 2 услуги. Постоянный пользователь – человек, который заказывает услуги через приложение не менее 5 раз в месяц. Безусловно, программа продвижения приложения включает рекламу в социальных сетях, промо-видео приложения, обмен рекламными объявлениями.

Бюджет для запуска и реализации проекта составил 100 000 руб. Этой суммы достаточно для разработки приложения, регистрации предприятия в форме «ООО», рекламы приложения. Бюджет представлен на рис. 1.



Рис. 1. Бюджет для запуска и реализации проекта

Источниками дохода приложения станут платные услуги: календарь для отслеживания записи и возможности записаться без личного звонка мастеру; для мастеров – перемещение в ТОП, то есть закрепление объявления в числе первых при поиске. Для того, чтобы записаться к мастеру, клиент перечисляет 10% от стоимости услуги в приложение.

Горизонт планирования для проекта при расчетах составил один год. Расчеты чистого денежного потока были выполнены в трех вариантах – оптимистическом, наиболее вероятном и пессимистическом. По расчетам срок окупаемости проекта составляет 5 месяцев. Вывод: создание мобильных приложений – актуальное направление бизнеса, которое при минимальных рисках способно принести доход.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дасковский В., Киселев В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций// Экономист. – 2009г. - № 1. – с. 42-57.
2. Липсица И.В., Дымшицы М.Н. Основы маркетинга – М.:ГЭОТАР-Медиа, 2014г.- 208с. ISBN 978-5-9704-3081-4