

# Реализация веб-проекта

## От идеи до готового решения

День первый



# Программа первого дня

- Знакомство
- Бизнес-модели в Интернет
- Разработка идеи
- Создание стратегии
- Формирование команд

# **1. ЗАКОНОМСТВО.**

## **2. БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ИНТЕРНЕТ.**

# Бизнес-модель: Реклама.

Варианты монетизации – продаже:

- Рекламных площадей – публикация баннеров и текстовых объявлений
- Ссылок – каталоги, рейтинги
- Аналитики – таргетированная реклама по профилю пользователя
- Контекстной рекламы – поведенческая аналитика
- Контентной рекламы – таргетирование по содержанию
- Сплеш-скринов – заставки на сайтах, всплывающие окна, реклама в видео
- Интерактивной рекламы – взаимодействия рекламы с пользователем.

# Бизнес-модель: Торговля.

Варианты монетизации – продажа:

- Товаров – реальные товары.
- Услуг – реальные услуги.
- Электронного контента – бесконечная масштабируемость.
- Виртуальных товаров – баллов, рейтингов, игровых элементов.
  
- Варианты продажи:
  - Приобретение
  - Аренда (подписка)
  - Брендирование

# Бизнес-модель: Партнерство.

## Дополнительные сервисы:

- Каталог – каталог товаров или услуг.
- Мастер («визард») – аналитика по рынку, подбор услуг.
- Источник трафика – обмен баннерами, ссылками.
  
- Варианты оплаты:
  - За показы.
  - За клики.
  - За конечные действия.
  - % от стоимости конечного действия (разделение доходов).
  - Плавающие схемы оплаты (комбинации и варианты).

# Бизнес-модель: Посредничество.

## Сервисы:

- Биржа, аукцион
- Торговый посредник (виртуальная витрина)
- Сбор заявок (wish list)
- Платежная система
- Дистрибьютор контента
- Поисковый агент

## Монетизация:

- Разделение прибыли
- Фиксированные или плавающие платежи



# Бизнес-модель: Информация.

## Сервисы:

- Аналитика по потребителям
- Рекламная сеть
- Онлайн исследования рынка
- Программа лояльности

## Схемы монетизации:

- Подписки
- Фиксированные платежи
- Разделение прибыли

# Подписка и потребление.

- Варианты «подписок»:
  - Плата за контент
  - Членство в клубах
  - Взносы за дополнительные сервисы
  - Доступ к сервисам (SaaS)
- Оплата:
  - По времени (подписка)
  - По факту потребления (pay as you go)
  - Предоплата за потребление (pre-paid)

# Категории продуктов.

|                                 | Первая  | Вторая  | Третья   |
|---------------------------------|---|---|--|
| Примеры B2C                     | Еда, consumer software                                    | Мобильник, предметы роскоши   | Машины, Самолеты, Кухни  |
| Примеры B2B                     | Канцелярские товары                                       | Инфраструктура, простой софт  | Средства производства<br>ПО уровня предприятия   |
| Потребности                     | Одна, понятная  | Несколько   | Много – требуется выявление  |
| Что покупают                    | Продукт   | Продукт и преимущества  | Преимущества, бизнес-модель,<br>обещание улучшения   |
| Мотиватор действия              | Функциональность и продукт                                | Преимущества (features tell, benefits sell)   | Воспринимаемая ценность, решения.  |
| Демонстрация                    | Продукта, try&buy   | Возможностей продукта   | Преимуществ и возможностей   |
| Система продаж                  | Не требуется.<br>Достаточно правильно<br>разрекламировать | Важен личный или телефонный<br>контакт с продавцом. Важна<br>активная позиция продавца. | Требуется участие продавца на всех<br>этапах совершения покупки.<br>Отслеживать удовлетворенность<br>результатом |
| Бюджет                          | Сформирован   | Не всегда существует  | Формируется для совершения покупки   |
| Принимают решение               | Одно лицо   | Добавляются влияющие лица   | Группа лиц, компания   |
| Отстройка от конкурентов        | Цена, удобство оплаты,<br>быстрая поставка                | Цена, качество, уникальность,<br>сервис.  | Воспринимаемая ценность. Качество,<br>уникальность, сервис. Поставка под<br>ключ                                 |
| Цикл принятия решения о покупке | Мгновенный  | Короткий. Требуется понимание<br>бюджета и цепочки ПР                                   | Долгий   |
| Цена                            | Низкая  | Средняя   | Высокая  |

# Типы рынков.

|                | Существующий          | Новый сегмент   | Новый рынок  |
|----------------|-----------------------|---|--|
| Клиенты        | Существуют            | Существуют  | Новые  |
| Потребности    | Лучшие характеристики | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стоимость</li> <li>2. Осознание потребности</li> </ol>  | Простота и удобство  |
| Характеристики | Лучше/быстрее         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достаточно хорошо для дешевого сегмента</li> <li>2. Достаточно хорошо для новой ниши</li> </ol> | Новые метрики для новых клиентов   |
| Конкуренция    | Существующие игроки   | Существующие игроки   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие спроса</li> <li>2. Другие стартапы</li> </ol> |
| Риски          | Существующие игроки   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Существующие игроки</li> <li>2. Неустойчивая ниша</li> </ol>                                    | Внедрение<br><br>(c) Steve Blank   |

## **3. РАЗРАБОТКА ИДЕИ.**

# Источники идей – 1.



# Источники идей – 2.



# Проработка идеи – брейншторм -

## 1.

- Базовые принципы:
  - Наличие модератора
  - Неформальная обстановка
  - Фиксация идей «на доске»
  - Наличие четкой проблемы
  - Разбиение сложных проблем на мелкие
  - Полноценное участие – отсутствие помех
  - Поэтапное проведение мозгового штурма



# Проработка идеи – брейншторм - 2.

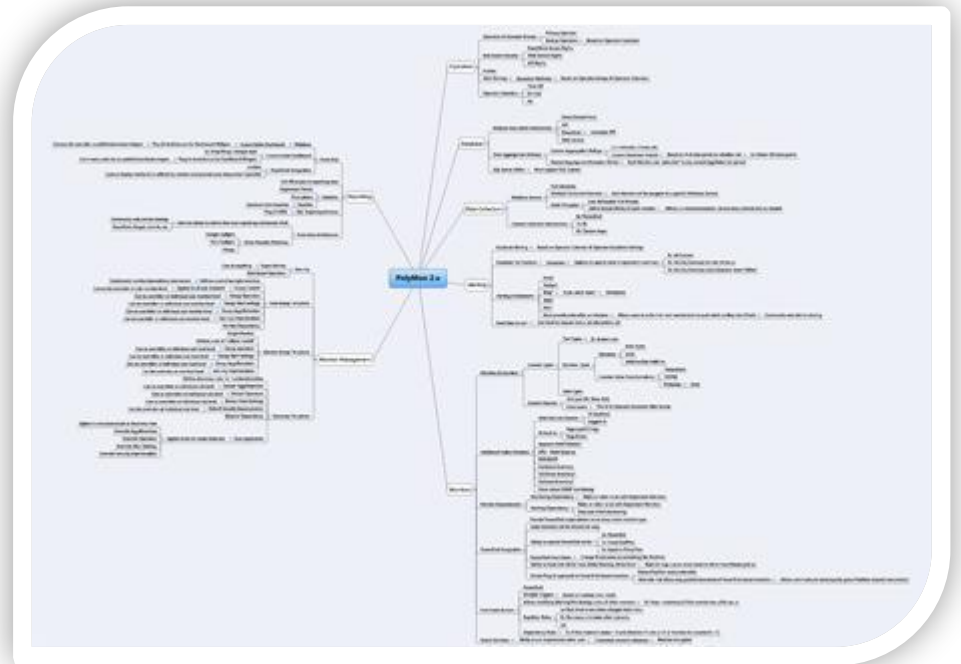
- Этапы проведения брейншторма:
  - **Разогрев** – определение темы, настройка неформальной обстановки
  - **Генерация** – отсутствие критики, приветствуются любые идеи, даже абсурдные и нереальные, отсутствие споров и обсуждений
  - **Оценка** – идеи оцениваются на предмет реалистичности, релевантности и эффективности
  - **Анализ** – полученные идеи оцениваются по параметрам, имеющим отношение к проблеме.
  - **Синтез** – формируется результат брейншторма.

# Проработка идеи – брейншторм - 3.

- Инструмент Mind Map.

## Инструменты:

- Клейкие бумажки
- XMind, FreeMind, Visio



# Оценка и проработка идеи.

- 8-кубиков бизнес-модели.

## Продукт

Проблема и задачи, источники ценности

Источники и дополнения продукта

Основные продукты и упаковка

Нечестные действия в рамках закона

Рыночная стратегия

## Рынок

Источники информации о клиентах, каналы

Воронки продаж и маркетинга

Портрет целевой аудитории

## **4. СОЗДАНИЕ СТРАТЕГИИ.**

# Стратегия запуска и развития.

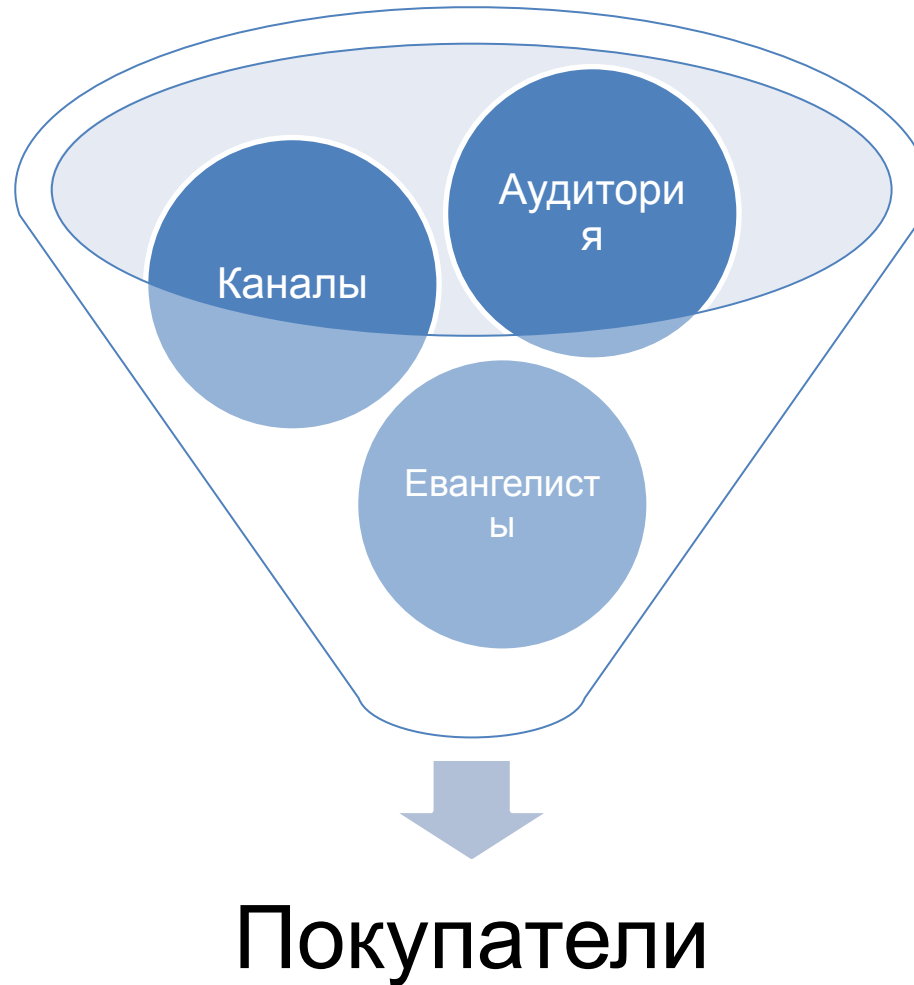
Основные моменты для проработки:

- Ценность продукта.
- Упаковка продукта.
- Сроки запуска.
- Планы развития (со сроками и KPI!).

Основные части стратегии:

- Запуск и вывод на рынок.
- Привлечение и удержание аудитории
- Поддержка и монетизации
- Развитие и дополнения
- Конкурентная борьба

# Воронки продаж и маркетинга - 1.



# Воронки продаж и маркетинга - 2.

## Воронка продаж

- Путь от «услышал» до «купил»

## Воронка маркетинга

- Путь от «услышал» до «рассказал»

# Конкурентные преимущества.

- Есть объективные – используем.
  - Трубим на каждом углу.
- Нет объективных – создаем.
  - Партнерские условия, демпинг.
- Нет возможности создать объективные – создаем субъективные.
  - Упаковка, выставление на витрине, реклама.



# Стратегия и планы.

- Стратегия декомпозируется до плана:
  - Проект / Активность
  - Ответственный
  - Зависимости
  - Сроки выполнения
  - Ресурсы (люди, бюджет, исходники)
  - KPI (метрики)
- Стратегия работает только при наличии работающего плана

## **5. ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНД.**

# Процесс формирования команд.

- Озвучьте идею.
- Присоединитесь к понравившейся или похожей идее.
- Обменяйтесь контактами.
- К следующему семинару проработайте идею.

**Спасибо!**  
**До встречи на втором дне.**

**Гайдар Магдануров**

[www.Radiag.ru](http://www.Radiag.ru)

[GaidarMa@microsoft.com](mailto:GaidarMa@microsoft.com)

[twitter.com/gaidar](https://twitter.com/gaidar)

[facebook.com/gaidar](https://facebook.com/gaidar)

# Реализация веб-проекта

## От идеи до готового решения

День второй



Microsoft BizSpark™

**Microsoft®**

# Программа второго дня

- Разработка проекта (от идеи к прототипу)
- Маркетинг и привлечение аудитории
- Удержание и монетизация аудитории
- Метрики успешности проекта
- Презентация проектов (домашнее задание)

# **1. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА.**

# Этапы проекта



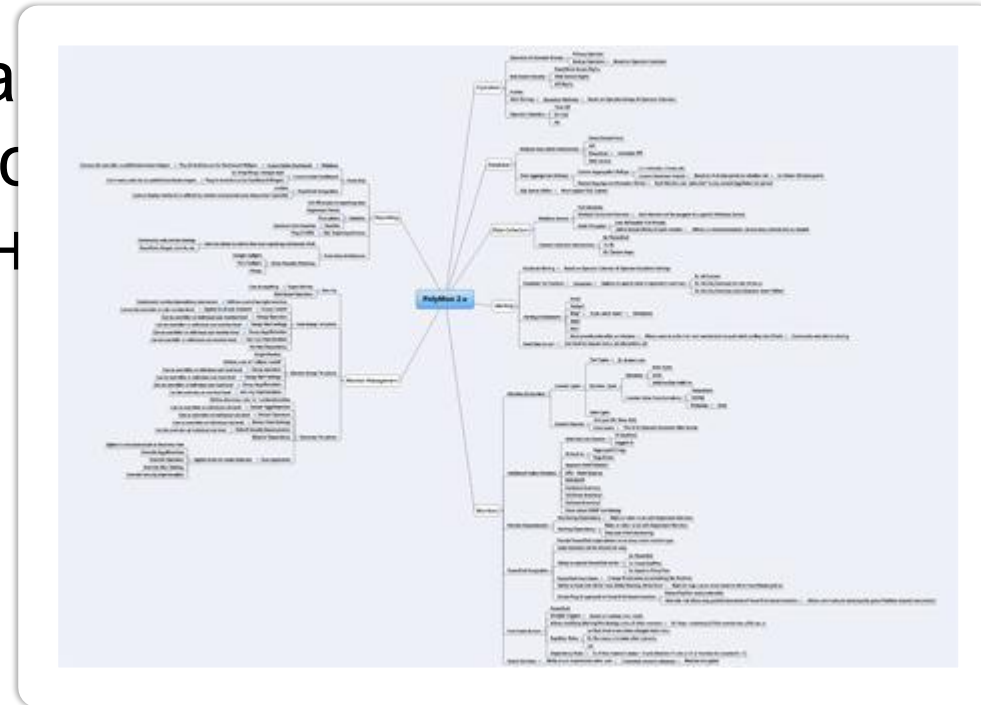


# Проработка идеи

- Лучший инструмент - Mind Map
- Проработка ключевых компонентов
  - Решаемая задача
  - Монетизация
- Цели и задачи проекта
- Аудитория и потребности
- Контент и представление

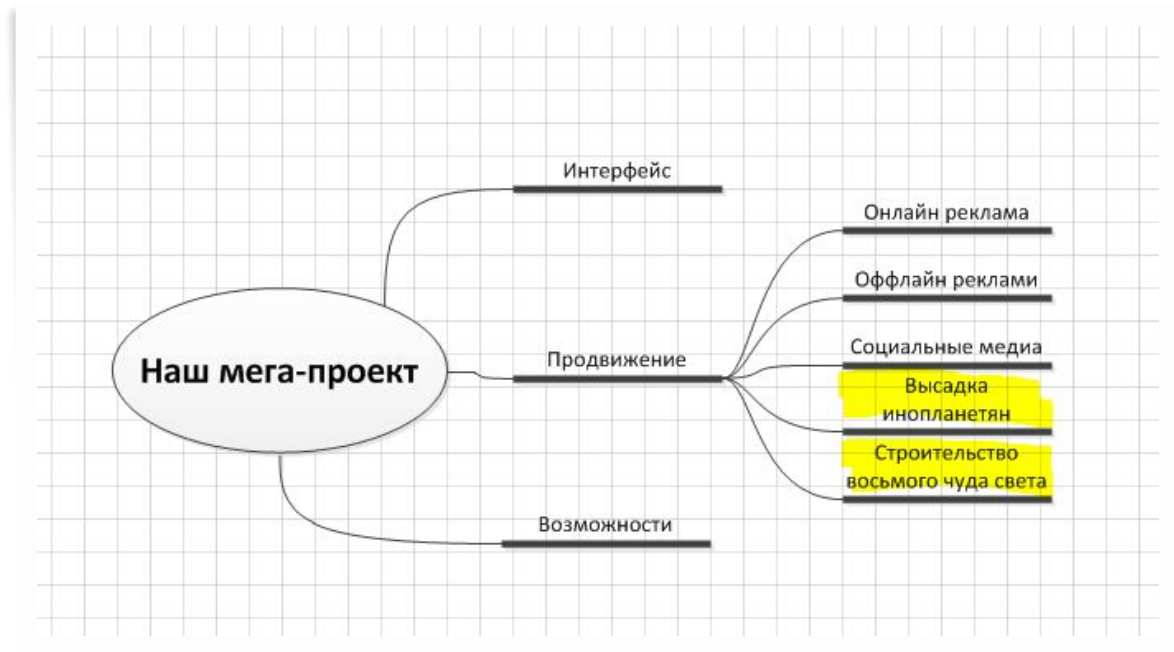
## Инструменты

- Клейкие бумажки
- XMind, FreeMind, Visio



# Проработка идеи

- Любая идея годится для креатива
- «Декомпозиция невозможного»



# Концепция

- Документ с описанием концепции
  - **Никаких** технических решений
  - **Никаких** интерфейсных решений
  - Документ о бизнес-процессах и результатах
- Максимально простые форматы документов
  - Word, PowerPoint
  - Краткий текст («elevator pitch»)
  - Описание задач («зачем?»)
  - Описание решений («что?»)
  - Описание ресурсов («как?»)

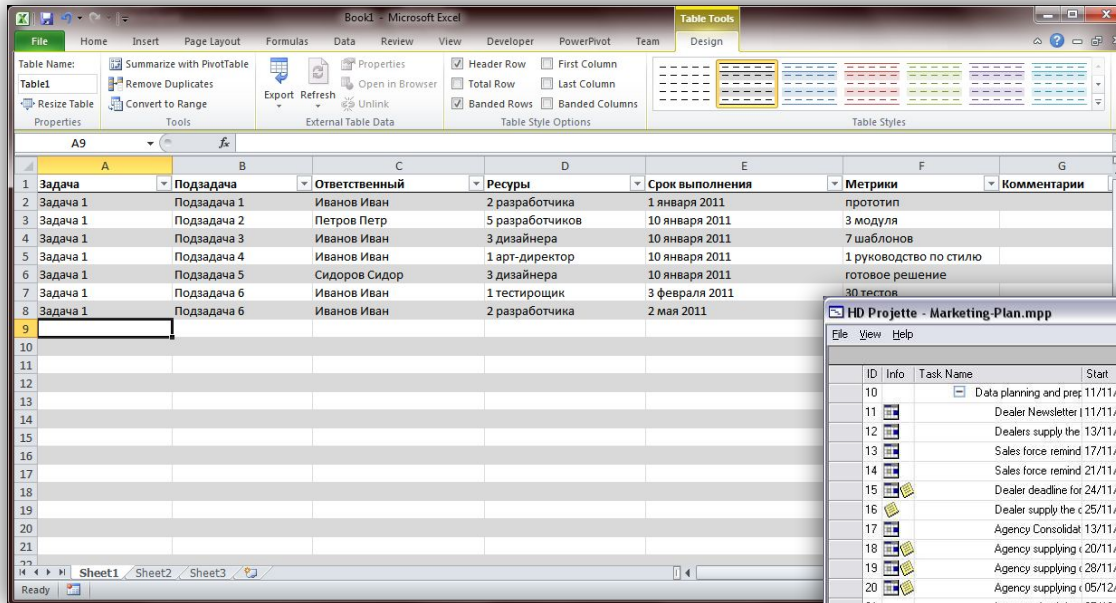
# Управление проектом

- Планирование, планирование и еще раз планирование!
- Задачи, сроки, исполнители, ресурсы, метрики успеха.
- Задачи включают – планирование, проектирование, разработку и дизайн
- Типы систем управления проектом
  - Списки задач
  - Wiki
  - Баг-трекинг
  - Совместная работа
  - Отслеживание времени

# Управление проектом

## Списки задач

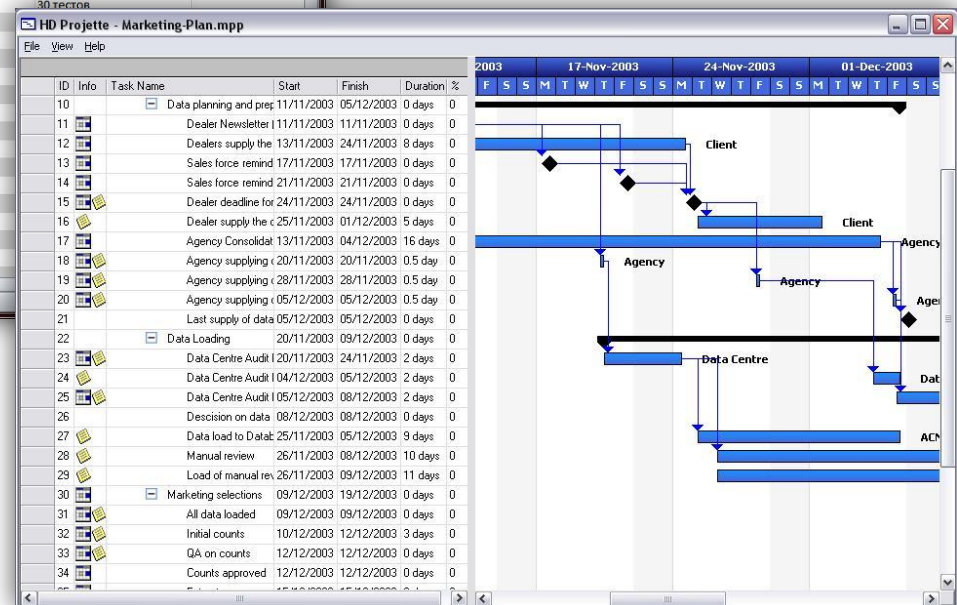
Excel



The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet with a table of tasks. The table has columns for Task, Sub-task, Responsible, Resources, Completion Date, Metrics, and Comments. The data is as follows:

| Задача   | Подзадача   | Ответственный | Ресурсы         | Срок выполнения | Метрики                | Комментарии |
|----------|-------------|---------------|-----------------|-----------------|------------------------|-------------|
| Задача 1 | Подзадача 1 | Иванов Иван   | 2 разработчика  | 1 января 2011   | прототип               |             |
| Задача 1 | Подзадача 2 | Петров Петр   | 5 разработчиков | 10 января 2011  | 3 модуля               |             |
| Задача 1 | Подзадача 3 | Иванов Иван   | 3 дизайнера     | 10 января 2011  | 7 шаблонов             |             |
| Задача 1 | Подзадача 4 | Иванов Иван   | 1 арт-директор  | 10 января 2011  | 1 руководство по стилю |             |
| Задача 1 | Подзадача 5 | Сидоров Сидор | 3 дизайнера     | 10 января 2011  | готовое решение        |             |
| Задача 1 | Подзадача 6 | Иванов Иван   | 1 тестировщик   | 3 февраля 2011  | 30 тестов              |             |
| Задача 1 | Подзадача 6 | Иванов Иван   | 2 разработчика  | 2 мая 2011      |                        |             |

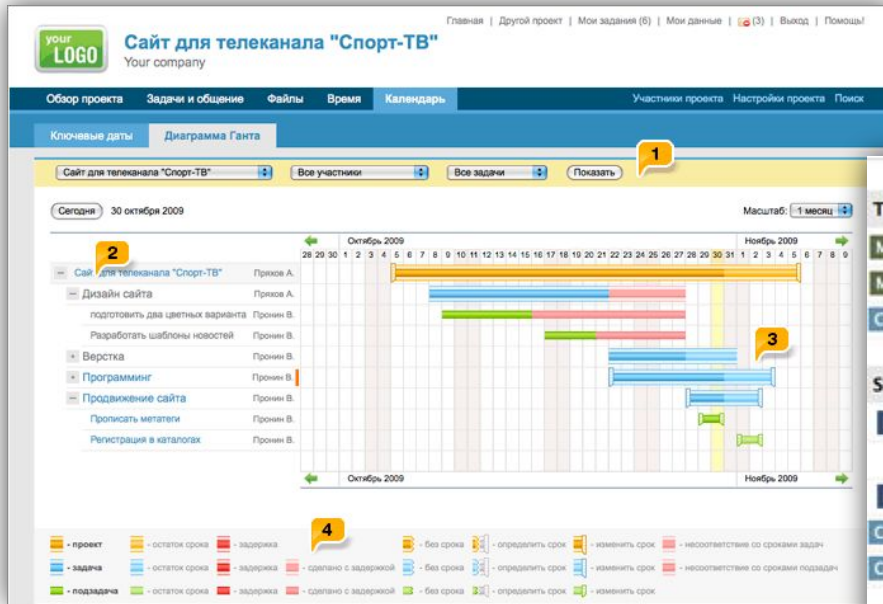
Project



# Управление проектом

## Списки задач

### Сервис Worksection

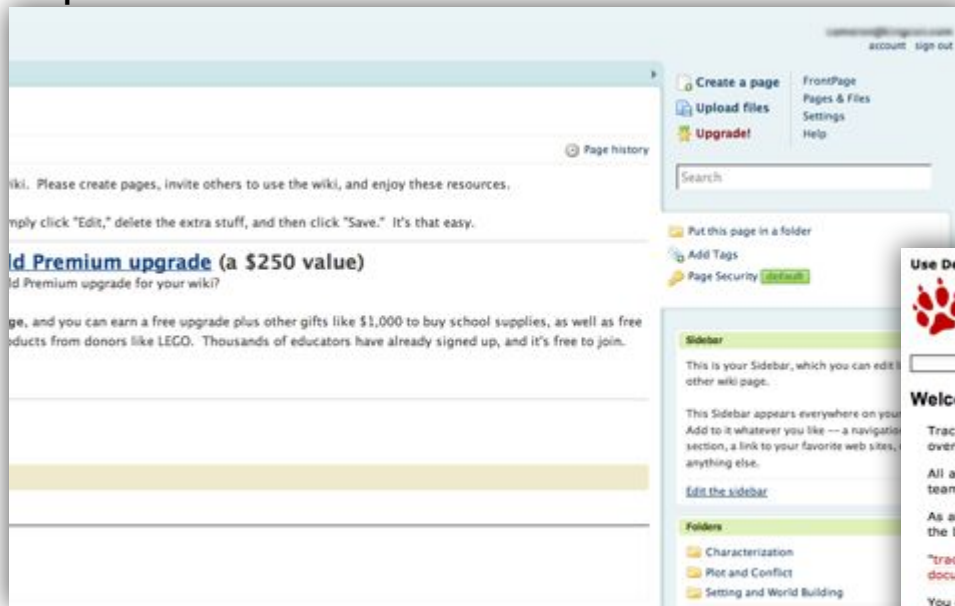


### Сервис Basecamp

| Project                            | Item   | Assignee                | Status    |
|------------------------------------|--|-------------------------|-----------|
| Threadless — Tee shirt competition | Milestone <a href="#">Review proposal</a> (Due 22 Jun)                             | Assigned to James D.    | TODAY     |
|                                    | Milestone <a href="#">Kick off meeting</a> (Due 26 Jun)                            | Assigned to James D.    | TODAY     |
|                                    | Comment <a href="#">Re: AVI</a>  | Posted by Pamela S.     | Yesterday |
| SkinnyCorp — Centralized billing   | Message <a href="#">What happens when...</a>                                       | Posted by Claire V.     | Yesterday |
|                                    | File <a href="#">coupon-admin.png</a>  | Uploaded by Jennifer C. | 18 Jun    |
|                                    | Message <a href="#">Coupon engine UI, quick and dirty</a>                          | Posted by Jennifer C.   | 18 Jun    |
|                                    | Comment <a href="#">Re: Centralized Billing</a>                                    | Posted by Claire V.     | 14 Jun    |
| Threadless — Retail store          | To-do <a href="#">Meet with real estate agent</a> (Design changes for BPWO launch) | Completed by Ryan M.    | Yesterday |
|                                    | To-do <a href="#">Determine budget</a> (Launch Me)                                 | Completed by Steve S.   | Yesterday |

# Управление проектом Wiki

## Приложение PBwiki



## Приложение trac



# Управление проектом

## Баг-трекинг

Приложение 16bugs

**Test Project**

Activity Bugs People Project Settings

### Submit a new bug

**Title:**

**Description:**  
Textile enabled: \*bold\*, \*\_italic\_\*, "link name":url

**Assigned to:**

**Priority:**

**Status:**

**Category:**

**Version:**

**Attach a file**  
Pick a file: Max. 1 MB

Приложение JIRA

**JIRA**

Issue Navigator

Displaying issues 1 to 50 of 773 matching issues.

Current View:  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

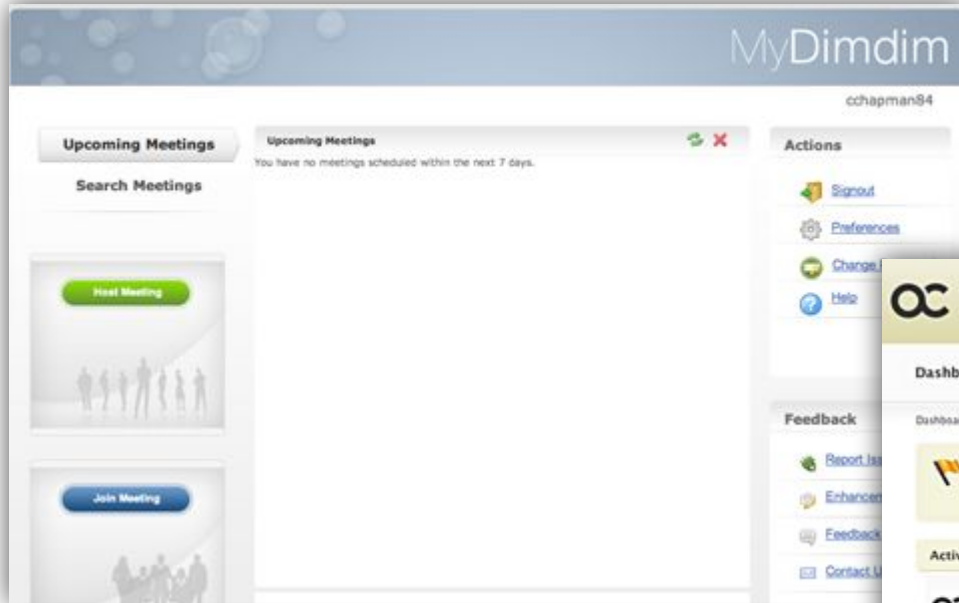
| T | Key        | Summary   | Pr          | Status             | Res | Created   | Updated   |
|---|------------|---|-------------|--------------------|-----|-----------|-----------|
|   | JIRA-11111 | Documentation Suggestions   | Down        | UNRESOLVED         |     | 19-Sep-06 | 27-Sep-06 |
|   | JIRA-11112 | Unable to add 'Anyone' to global permission 'Site-users' (REQUESTO 261494)  | Down        | UNRESOLVED         |     | 23-Sep-06 | 25-Sep-06 |
|   | JIRA-11113 | Jira DB import and re-indexing needs progress view  | Down        | UNRESOLVED         |     | 18-Oct-06 | 22-Sep-06 |
|   | JIRA-11114 | Change Crude doco to not say to create a new database   | Down        | UNRESOLVED         |     | 21-Aug-06 | 21-Aug-06 |
|   | JIRA-11115 | EditableProperties has a key length bug in on DB2   | Resolved    | Fixed              |     | 20-Aug-06 | 21-Aug-06 |
|   | JIRA-11116 | 3.12 doc updates (last commit = 5 August 2006 17:17, go there: 26 August 2006 17:17)  | In Progress | UNRESOLVED         |     | 26-Sep-07 | 27-Aug-06 |
|   | JIRA-11117 | Comment won't save  | Resolved    | Handled by Support |     | 20-Aug-06 | 21-Aug-06 |
|   | JIRA-11118 | Ability to see users currently logged in  | Down        | UNRESOLVED         |     | 20-Aug-06 | 20-Aug-06 |
|   | JIRA-11119 | jdbc-dbc.jdbc-server-name directions in installengine.xml is not correct for jdbc and external database                         | Down        | UNRESOLVED         |     | 18-Aug-06 | 18-Aug-06 |
|   | JIRA-11120 | Project Import creates missing users in custom field value then prints ugly stacktraces in log when accessing the issue's value | Resolved    | Fixed              |     | 19-Aug-06 | 17-Aug-06 |
|   | JIRA-11121 | NPE when submitting comment   | Resolved    | Fixed              |     | 16-Aug-06 | 16-Aug-06 |
|   | JIRA-11122 | System error using %21 in link with IE  | Resolved    | Fixed              |     | 23-Nov-05 | 12-Aug-06 |
|   | JIRA-11123 | Bulk password set   | Down        | UNRESOLVED         |     | 21-Nov-07 | 12-Aug-06 |
|   | JIRA-11124 | Improve the installer   | Down        | UNRESOLVED         |     | 24-Apr-06 | 18-Aug-06 |
|   | JIRA-11125 | Database table backed custom field  | Resolved    | Work Fix           |     | 18-Jul-07 | 27-Aug-06 |
|   | JIRA-11126 | Create step-by-step instruction on creation of JIRA database in MS SQL 2005   | Down        | UNRESOLVED         |     | 24-Aug-06 | 27-Aug-06 |
|   | JIRA-11127 | com.atlassian.jira.ComponentManager() An exception occurred while ComponentManager was initializing                             | Resolved    | Handled by Support |     | 24-Aug-06 | 26-Aug-06 |
|   | JIRA-11128 | investigate/improve MS SQL Server setup instructions  | Resolved    | Fixed              |     | 22-Oct-07 | 24-Aug-06 |



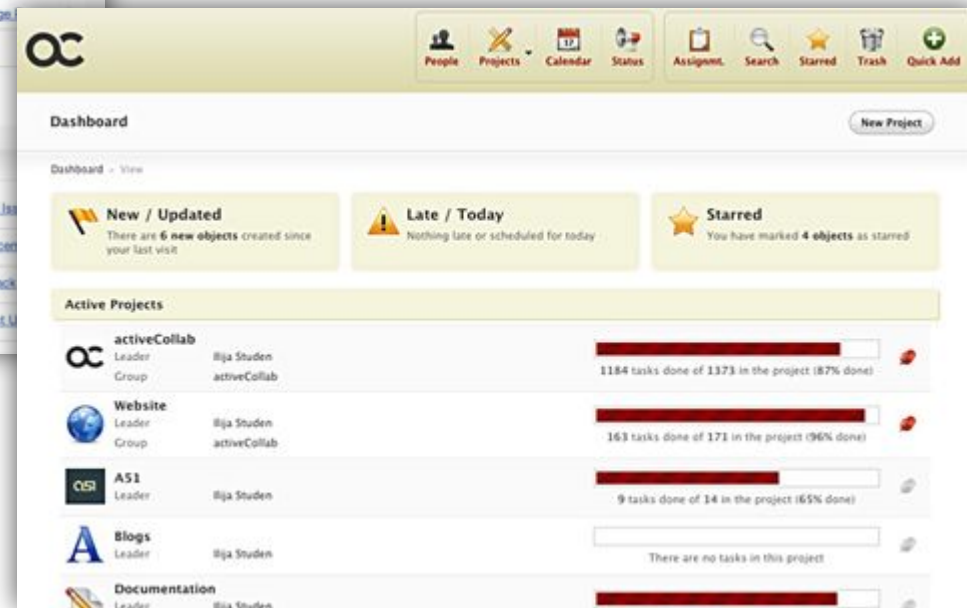
# Управление проектом

## Совместная работа

Сервис DimDim



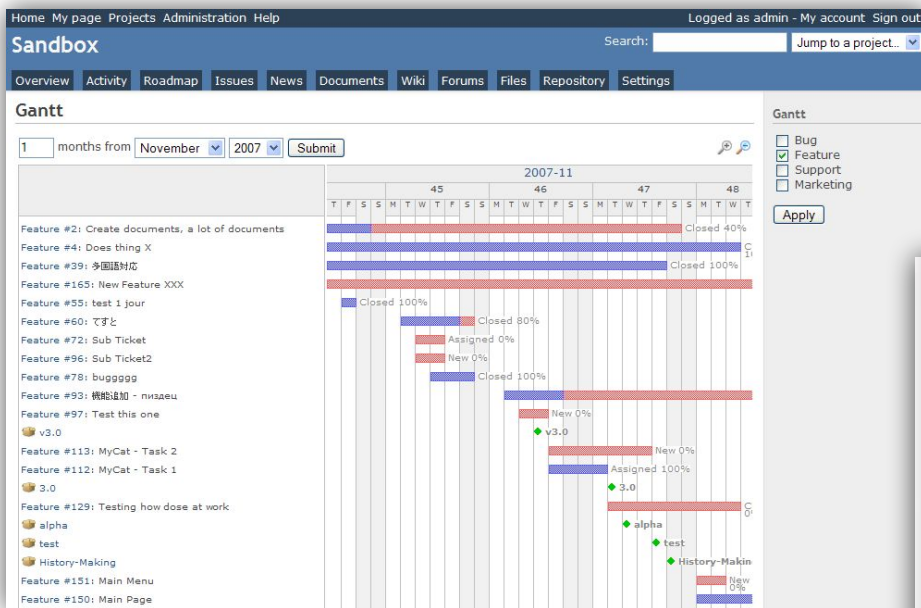
Приложение activeCollab



# Управление проектом

## Отслеживание времени

### Приложение Redmine



### Сервис LiveTimer



# Интерфейсы

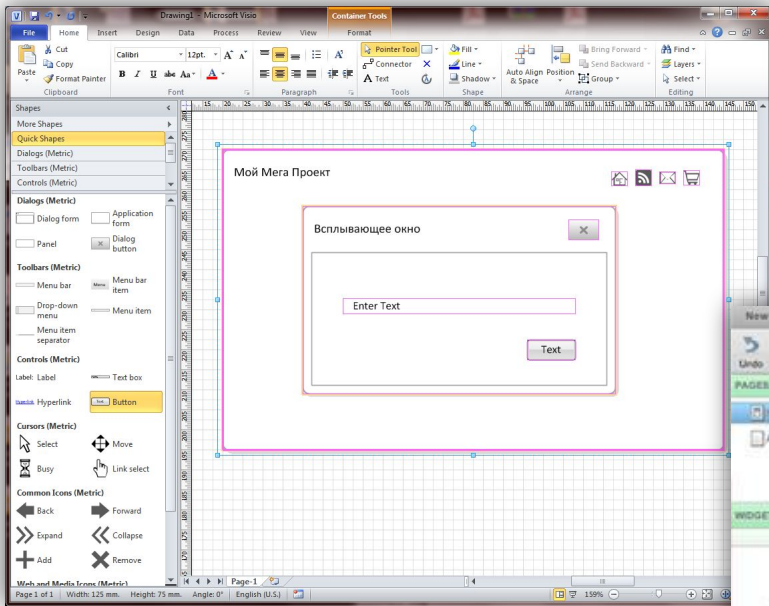
- Наброски, скетчи, рисунки
- Карта сайта
- Схема взаимодействий

## **Инструменты**

- Бумага
- Любой векторный графический редактор
- Специализированный инструмент

# Интерфейсы Заготовки и схемы

Visio



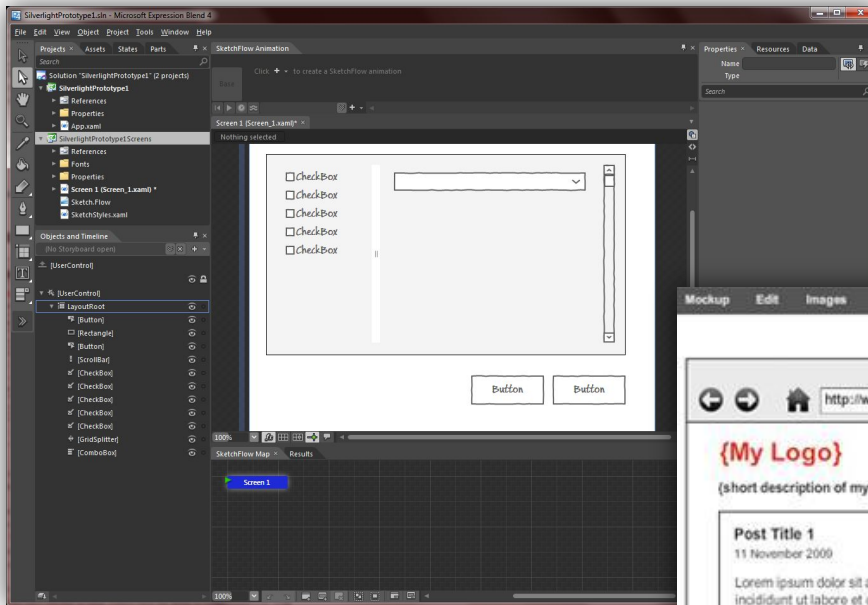
Mockingbird



# Интерфейсы и взаимодействие

## Прототипы взаимодействий

Expression Blend + Sketch Flow



Mockflow



# Дизайн

- Графические файлы для нарезки
- Растр для верстки
- Разрешение экрана
- Цветовая схема
- Разные форм-факторы

## **Инструменты**

- Любой графический редактор
- Желательно иметь возможность автоматической «нарезки», как например, у Adobe Photoshop

# Верстка

- Набор HTML шаблонов страниц и активных элементов
- Заготовка верстки для Ajax блоков
- Поддержка популярных браузеров

## **Инструменты**

- Expression Web, Visual Studio
- Modernizr для HTML5
- W3C Validator для проверки разметки
- jQuery для клиентских компонентов

# Прототип

- Выбор технологий
  - ASP.NET WebForms / MVC Framework / WebPages ?
- Процесс разработки
  - Методология
- Управление командой
  - Мотивация сотрудников
  - Разрешение конфликтов
- Тестирование
  - Нагрузочное тестирование
  - Тестирование безопасности



# Процесс разработки

- Короткий цикл обратной связи (Fine scale feedback)
  - Разработка через тестирование (Test driven development)
  - Игра в планирование (Planning game)
  - **Заказчик всегда рядом** (Whole team, Onsite customer)
  - **Парное программирование** (Pair programming)
- Непрерывный, а не пакетный процесс
  - **Непрерывная интеграция** (Continuous Integration)
  - **Рефакторинг** (Design Improvement, Refactor)
  - **Частые небольшие релизы** (Small Releases)
- Понимание, разделяемое всеми
  - **Простота** (Simple design)
  - Метафора системы (System metaphor)
  - Коллективное владение кодом (Collective code ownership) или выбранными шаблонами проектирования (Collective patterns ownership)
  - **Стандарт кодирования** (Coding standard or Coding conventions)
- Социальная защищенность программиста (Programmer welfare):
  - 40-часовая рабочая неделя (Sustainable pace, Forty hour week)

# Тестирование

- Список средств - SoftwareQATest.com
- Инструментов много, они разные – нужно выбирать тот, который знаком, который рекомендуют и который подходит под конкретную задачу
- Нагрузочные тесты в Visual Studio Test Edition
- Анализ безопасности Retina Web Security Scanner



## **2. МАРКЕТИНГ.**

# Социальный и вирусный маркетинг.



# Социальный маркетинг.

- Проблема: новая экономическая ситуация
- Задача: повышение ROI
  - Дешевые каналы
  - Большая аудитория
  - Высокая конверсия
- Решение: социальный маркетинг  
*aka* сарафанное радио

# Стратегия социального маркетинга.

- Кто говорит?
- Какие слова говорят?
- Как говорят?
- Как участвовать в разговоре?
- Как отслеживать эффект?



# Кто говорит?

- Определить группы людей  
Охват, активность и доверие
- Мотивировать  
Выделить активных из толпы
- Найти «евангелистов»  
Мотивированные люди

# Что говорят?

- Простая и понятная тема разговора  
Суть в нескольких фразах, не более
- Фишка aka фича  
Реальная и неожиданная
- Живая тема  
Запущенную тему нужно поддерживать



# Как говорят?

- Онлайн  
Социальные сети, форумы, гостевые книги ...
- Коммуникации  
Электронная почта, телефонные звонки ...
- Оффлайн  
Буклеты, листовки, карточки, брелоки ...

# Как участвовать?

- Сделать начало разговора простым  
Форма «расскажи другу», Twitter, Facebook, ...
- Найти существующие дискуссии  
Прийти и заявить о себе
- Быть хорошим  
Решать проблемы

# Как отслеживать?

- Охват  
Отслеживание переходов, веб-аналитика
- Профиль аудитории  
Опросники, тесты, конкурсы
- Конверсия  
Эффективность сообщений

### **3. УДЕРЖАНИЕ И МОНЕТИЗАЦИЯ.**

# Механизмы удержания аудитории.

- Поддержание регулярного контакта
  - «Умные» Email-рассылки (рекомендации)
  - Сообщения и нотификация от других пользователей
  - Регулярные обновления (контент)
- Привязка к площадке
  - Хранение данных (большие объемы)
  - Уникальный сервис (несовместимые форматы)
  - «Живые данные» (контакты, профили, резюме)

# Монетизация аудитории.

- Продажи продукта
  - Продаем то, что хотим продавать
- Продажи более дорогих продуктов (Upsell)
  - Лучше/быстрее сервис
  - Лучше условия получения сервиса
  - Статусность
  - Сопутствующие продукты
- Продажи дополнительных продуктов
  - Дополнительные услуги поверх продукта
  - Модули, плагины, расширения
  - Расходные материалы

## **4. МЕТРИКИ УСПЕХА.**

# Оценка эффективности. A-A-R-R-R!

- **Acquisition** (привлечение) – пользователи приходят из разных каналов
- **Activation** (активация) – пользователи получают опыт использования проекта
- **Retention** (удержание) – пользователи возвращаются и снова что-то делают
- **Referral** (рекомендация) – пользователям нравится продукт и они его рекомендуют
- **Revenue** (прибыль) – действия пользователей монетизируются



# Оценка эффективности.

- В конечном итоге мерило одно – **деньги**.
  - САС - Стоимость привлечения клиента
  - ROI – возврат инвестиций.
  - Conversion - Конверсия (визитер / пользователь, пользователь / покупатель)
- Онлайн-метрики:
  - Уникальные посетители
  - Визиты
  - Глубина просмотра страниц
  - Рейтинг в поисковой выдаче
  - Видимость в социальных сетях (группы, лайки)
  - Подписчики лент и рассылок

# Бизнес-метрики для компании.

- Доходы на сотрудника.
  - Эффективность процессов.
  - Расходы компании.
  - Размер компании.
- Уровень удовлетворения сотрудника.
  - Производительность сотрудника.
  - Эффективность процессов.
  - Потенциал развития.

## **5. ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНД.**

# Презентация проекта.

- Расскажите об идее (3 мин).
- Получите комментарии аудитории (3 мин).
- Обменяйтесь контактами.
- К следующему семинару доработайте идею и презентацию.

**Спасибо!**  
**До встречи на третьем дне.**

**Гайдар Магдануров**

[www.Radiag.ru](http://www.Radiag.ru)

[GaidarMa@microsoft.com](mailto:GaidarMa@microsoft.com)

[twitter.com/gaidar](https://twitter.com/gaidar)

[facebook.com/gaidar](https://facebook.com/gaidar)

# Реализация веб-проекта

## От идеи до готового решения

День третий



Microsoft BizSpark™

**Microsoft®**

# Программа третьего дня

- Оценка инвестиционной привлекательности
- Тренды
- Примеры бизнес-моделей
- Презентация проектов
- Выбор лучшего проекта

# **1. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.**



# Критерии оценки проекта - Рынок.

- Размер рынка.
  - Объем, тенденции роста.
- Структурированность рынка – наличие игроков.
- Существующие монополии конкурентов.
- Готовность клиента платить.
- Ценность продукта (решения проблемы).
- Продолжительность цикла продаж.
- Барьеры выхода на рынок.
- Наличие конкурентных преимуществ.
  - Маркетинговые каналы, продавцы, база клиентов.

# Критерии оценки проекта - Продукт.

- Время создания продукта.
  - MVP – minimum viable product.
- Технологические риски.
- Конкурентное преимущество.
- Защищенность продукта
  - know-how, стандарт.
- Продуктовая линейка (или один продукт).

# Критерии оценки проекта - Ресурсы.

- Время до запуска.
- Наличие команды.
- Наличие материальных ресурсов.
  - Офис, фабрика, оборудование.
- Стоимость прототипа.
- Стоимость продукта.
- Наличие продуктов-дополнений
  - Источники дополнений.
- Требуемые инвестиции.
- Инвестиционная привлекательность.
  - Другие инвесторы на рынке, интерес участников.
- Масштабируемость продукта.

# Критерии оценки проекта - Потенциал.

- Простота бизнес-модели.
- Масштабирование прибыли.
- Наличие позитивных трендов.
  - Предпосылки для роста и развития.
- Время до выхода.
- Понятная стратегия выхода.
- Объем выхода.

## **2. ТРЕНДЫ.**

# Основные тренды.

- Интернет
  - Электронная коммерция.
  - Доступность «здесь и сейчас» - 24/7/365.
  - Персонализация сервисов.
  - Рост аудитории, повышение проникновения.
  - Распространение контента в электронном виде.
- Технологии
  - Мобильный интернет.
  - Устройства (планшеты, читалки, тач-экраны).
  - Интеграция разных устройств.
  - Облачные платформы.

### **3. ПРИМЕРЫ БИЗНЕС- МОДЕЛЕЙ**

«Если я видел дальше других, то  
потому, что стоял на плечах  
гигантов.»

- Сэр Исаак Ньютон





http://www.groupon.com/subscriptions/new?division\_p= The Daily Groupon | Coupo...

# Groupon

## Save 50% to 90% IN St John's

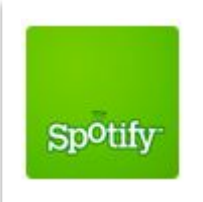
**1** Confirm your city:

St John's

continue

[Sign In](#) | [Privacy Statement](#)

A photograph of a tall glass of red cocktail with a slice of orange and a sprig of mint, next to a shorter glass of clear drink with lime and mint, and a small glass with a lime slice and mint.



http://www.spotify.com/int/ A world of music - Spotify

Find iPod Touch app with a great new play queue. Read about all the changes on the blog - bit.ly/mKSX Have an account? Log in

Spotify What is Spotify? Get Spotify Mobile Help About us Blog

# Listen to music for free

Join millions of happy Spotify users. Just download Spotify to your computer and let the music begin.

Try Spotify now »

Play music now

Listen to music for free

iPod, meet Spotify

**Get Spotify today. It's free!**


Create your account by choosing your username and password.

Start listening

<http://www.spotify.com/int/get-spotify/go/open/>

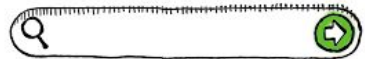
**Download and install.**

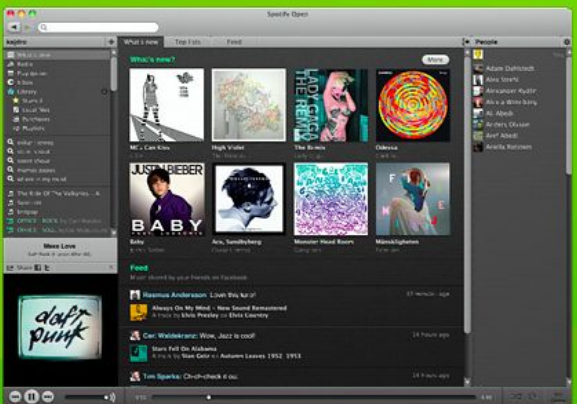
Quick. Easy. Safe.  
For Windows and Mac.



**Search and play.**

Get listening! Over 13m songs are now yours to play.







http://www.airbnb.com/ Vacation rentals, private ro... x

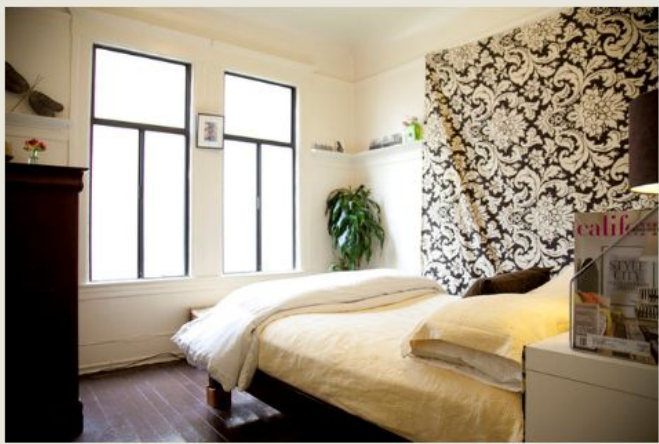
airbnb Sign Up Sign In We're Hiring! How it works \$ USD List your space


# Find a place to stay.


Rent nightly from real people in 12649 cities in 181 countries.

Where are you going? Search


Check in mm/dd/yyyy Check out mm/dd/yyyy Guests 1




 **Nest on Nob Hill - San Francisco, CA**  
\$85 / night  
58 reviews

 How it works

Introducing Airbnb Social Connections  
**20,070,683**  
Over 20 million connections and counting

 COLLECTIONS

TV AIRBNB TV!  
watch now  






Browser address bar: <http://www.getaround.com/>

Navigation: [Join](#) [Tour](#) [Sign In](#) [List Your Car](#)

# Rent a car from someone nearby.

Convenient hourly rentals. Full insurance included.

[Join Now](#)  
Or take the tour

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <br><b>mini</b><br>Mini Cooper<br>San Francisco, California<br><b>\$5.50 / hour</b> | <br><b>Horton</b><br>Honda Civic<br>Oakland, California<br><b>\$5 / hour</b> | <br><b>constantx</b><br>BMW 328i<br>San Francisco, California<br><b>\$15 / hour</b> | <br><b>howardtar</b><br>Mercedes-E<br>San Francisco<br><b>\$15 / hour</b> |
|--|--|--|--|

Media logos: The New York Times, TechCrunch, POPULAR SCIENCE, @treehugger, engadget

Footer: GETAROUND | About · Jobs · Press · Contact · Help | ©2011 Getaround | Terms | Privacy

The screenshot shows the PatientsLikeMe website homepage. At the top, there is a navigation bar with the logo, a search bar, and a login section. The main content area is divided into several sections: a left sidebar with statistics and sharing options, a central hero section with a large graphic, and a right sidebar with navigation links and testimonials.

**patientslikeme®**

Username or Email

Remember me | [Forgot password?](#) |  Secure login

corkey3160 shared an InstantMe score

**103,114 patients**  
**500+ conditions**

**Who's like you?**

**Share your experience.**  
The more you share, the easier it will be to find patients like you. Start by adding a condition, symptom or treatment.

**I have**

**I take**

**Get your health in order. Join PatientsLikeMe.**

**patientslikeme®**

**your profile**

**Search this site**

- Find Patients Like You**
- Explore our Treatment Reports**
- Learn about Symptoms**
- Review our Research**
- Check for your Conditions**
- Patient Testimonials**  
"The patient profiles are my favorite. You can learn what does and does not work for other people."  
—PatientsLikeMe member
- About PatientsLikeMe**
  - Read about the company
  - How we make money
  - Be part of our team
  - Contact Us
  - Information for Industry Partners


The screenshot shows a web browser window with the URL <http://www.theladders.com/>. The page features the 'The Ladders' logo and navigation links for 'SUCCESS STORIES', 'JOB SEARCH', and 'CAREER ADVICE'. A 'Join Now!' button is visible in the top right. The main content area has a headline: 'We'll make you more attractive to \$100K+ employers.' Below this is a sub-headline: 'Job boards just list jobs. We have real people who will help you succeed at every part of your job search.' The testimonial section features four individuals: Tracy Johnston (Job Search Advisor), Robert Massa (Executive Resume Analyst), Charity Parker (Job Analyst), and Matthew Rothenberg (Editor-in-Chief). Each has a quote and a portrait. The bottom of the page contains three membership options: 'Join Basic' for \$0 (Starter Membership), 'Join Premium' starting at \$35, and a 'Compare Memberships' button.

**The Ladders®** SUCCESS STORIES JOB SEARCH CAREER ADVICE Executive Jobs UK | Recruiters [Join Now!](#) [Sign In](#)


## We'll make you more attractive to \$100K+ employers.

Job boards just list jobs. We have real people who will help you succeed at every part of your job search.


**Tracy Johnston**  
JOB SEARCH ADVISOR  
*"I'll call you to get you set up for success in your job search."*




**Robert Massa**  
EXECUTIVE RESUME ANALYST  
*"I'll help improve your resume to make you stand out."*



**Charity Parker**  
JOB ANALYST  
*"I'll screen \$100K+ jobs for you, saving you time."*




**Matthew Rothenberg**  
EDITOR-IN-CHIEF  
*"I'll show you the right way to go about your search."*



**Join Basic** **\$0**  
Search and view job titles  
Get new jobs by email  
STARTER MEMBERSHIP

**Join Premium** STARTING AT **\$35**  
Help from a dedicated contact  
Get a detailed resume critique

**Compare Memberships**   
See all plans and pricing

A screenshot of a web browser displaying the Flattr website. The browser's address bar shows 'http://flattr.com/' and the page title is 'Flattr - Social micropayments'. The website header includes the Flattr logo and a 'Log in' button. The main content area features a large heading 'The Social Way to Get Paid Online' and a sub-heading 'Many small streams will form a large river'. Below this is a central illustration of a yellow, futuristic-looking device with two circular screens and a green liquid reservoir. To the left of the device, a group of green human figures is shown with a yellow circle containing the number '1' and the text 'People want to support what they love.' An arrow points from this group to the device. Below the device is a yellow circle with the number '2' and the text 'The fantastic Flattr system!'. Another arrow points from the device to a group of green human figures on the right, which is accompanied by a yellow circle with the number '3' and the text 'Creators get supported!'. At the bottom of the page, there are two green buttons: 'MORE INFO' and 'SIGN UP!', with the word 'OR' positioned between them.

Log in

# The Social Way to Get Paid Online

Many small streams will form a large river

1 People want to support what they love.



2 The fantastic Flattr system!

3 Creators get supported!



MORE INFO

OR

SIGN UP!

The screenshot shows the Kickstarter homepage in a browser window. The address bar displays 'http://www.kickstarter.com/'. The main navigation bar includes the 'KICKSTARTER' logo, 'Discover great projects', 'Start your project', a search bar, and links for 'BLOG', 'FAQ', 'SIGN UP', and 'LOG IN'. A blue banner at the top reads 'What is Kickstarter? We're the largest funding platform for creative projects in the world. Learn more!'. The main headline is 'A NEW WAY TO Fund & Follow Creativity', with logos for CNN, WIRED, GOOD, Pitchfork, npr, and The New York Times. A 'Blog' section features a post titled 'Girl Walk All Saturday' posted about 8 hours ago. Two project cards are visible: 'The Black Garden' by Jason Eskenazi, a photography project from Istanbul, Turkey, which is 50% funded with \$6,058 pledged and 47 days left; and 'Josephine and the Roach Post Production' by Jonathan Langager, a short film from Los Angeles, CA, which is 35% funded with \$1,436 pledged and 25 days left.

http://www.kickstarter.com/ Kickstarter

?! What is Kickstarter? We're the largest funding platform for creative projects in the world. [Learn more!](#)

**KICKSTARTER** Discover great projects Start your project

BLOG FAQ SIGN UP LOG IN

A NEW WAY TO  
**Fund & Follow Creativity**

FEATURED IN CNN WIRED GOOD Pitchfork npr The New York Times

**Blog** Interviews, updates, and tips from the Kickstarter team.  
[Girl Walk All Saturday](#)  
posted about 8 hours ago

**The Black Garden**  
A New Photography Project by Jason Eskenazi

**The Black Garden - A New Photography Project**  
by Jason Eskenazi  
The Black Garden is a photographic investigation of the East/West divide. Based in Istanbul I will travel the region for one year.  
Istanbul, Turkey

50% FUNDED \$6,058 PLEDGED 47 DAYS LEFT

**PROJECT OF THE DAY**  
Photographer Jason Eskenazi, whose last book tackled the Soviet fallout, is currently producing *The Black Garden*, a new photography book examining democratic imperialism in the post-9/11 world through a series of photos capturing the duality of the East/West divide.

**Josephine and the Roach Post Production**  
by Jonathan Langager  
A roach violinist in love with a woman inhabits the brain of her husband in order to be with her. Seeks post funds!  
Los Angeles, CA

35% FUNDED \$1,436 PLEDGED 25 DAYS LEFT

**SHORT FILM**  
Just like a cockroach, we can't get rid of Jonathan Langager, but thank goodness for that! Back for finishing funds on his surreal and imaginative romance *Josephine and the Roach*, Langager's offering sweet new rewards like the adorable "Small New Yorker." A delight!





http://www.quirky.com/ | quirky | social product deve... x

Latest: Pivot Power is Here

Search

Log in to your account | Sign Up | 0

Shop | Invent | Influence | Learn | Community | Blog



**Sudsi**  
So Long Scum

Buy Now

Invented by: **Michael Mattox**  
Battle Ground, Washington **36.68% Influence**

What's New | Shipping Now | **Bed & Bath** | Electronics & Accessories | Organization | Kitchen | Housewares | Other

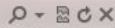
Help us choose the next great | Our products come from people just like you. Come influence us! | Submit your genius idea to Quirky



PAY WITH A  
tweet



http://paywithatweet.com/



Pay with a Tweet - A social ... x



PAY WITH A  
tweet

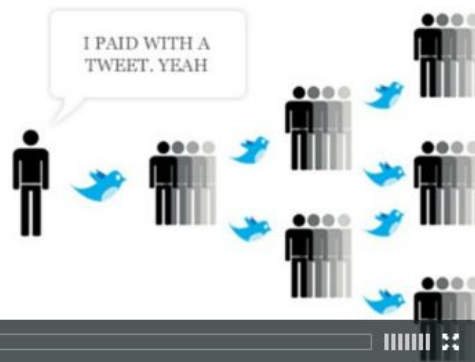
[Home](#) | [Create a Pay Button](#) | [How people use it](#) | [FAQ's](#) | [Press](#) | [About us](#)

## Sell your products for the price of a tweet.

In today's world the value of people talking about your product is sometimes higher than the money you would get for it. 'Pay with a Tweet' is the first social payment system, where people pay with the value of their social network.

It's simple, every time somebody pays with a tweet, he or she tells all their friends about the product. Boom.

[Click here to create your download button.](#)



01:39

Use [twitter](#) or [facebook](#).

Your users can decide if they want to pay with a tweet on Twitter or with a post on their Facebook wall to tell all their friends about you, your product and your

SELL FOR A TWEET



Test 'Pay with a Tweet':  
Download our book for free, if  
you pay with a Tweet:

[\\$ Pay with a Tweet](#)

Follow us on Twitter:  
[@innothunder](#)

More than **400.000**  
people paid for  
something with a Tweet

## **4. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТОВ.**

## **5. ВЫБОР ЛУЧШЕГО ПРОЕКТА.**

**Спасибо!**  
**До встречи в Интернете.**

**Гайдар Магдануров**

[www.Radiag.ru](http://www.Radiag.ru)

[GaidarMa@microsoft.com](mailto:GaidarMa@microsoft.com)

[twitter.com/gaidar](https://twitter.com/gaidar)

[facebook.com/gaidar](https://facebook.com/gaidar)