

ООО «3 Dimension World» (ООО «3D World»)

«МЫ
ДЕЛАЕМ
МИР
ПОНЯТНЫМ»



Разработчики:

А.Р. Балахонцева

А.А. Мухаметханова

Описание продукта



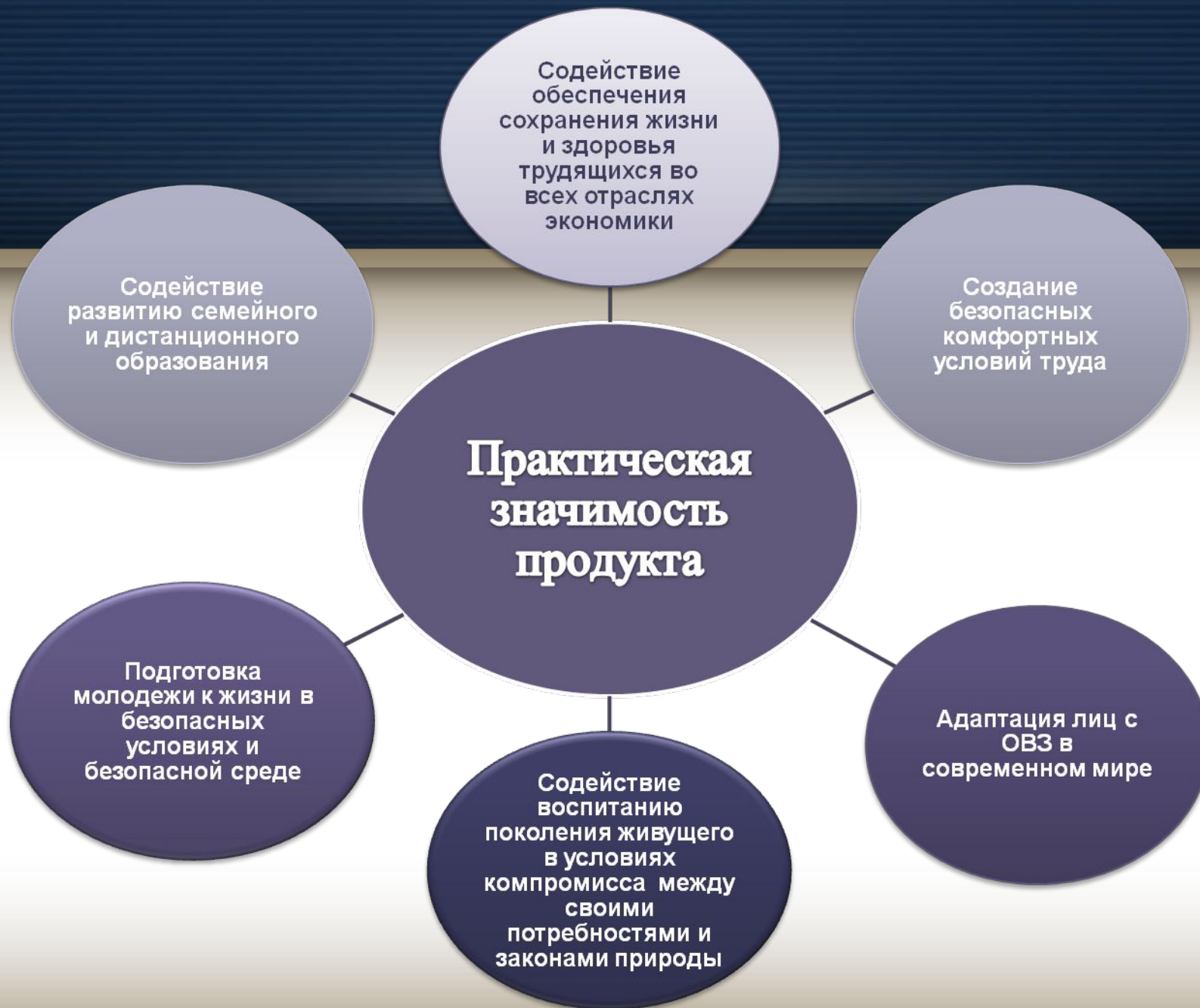
**3D инструкции и описания
технологических процессов, для
инструктажа по технике безопасности**



**Обучающие программы для людей с
ограниченными возможностями**



**Социальные проекты по защите
окружающей среды и безопасности
жизнедеятельности**



Целевой рынок



Рынок промышленных предприятий – для разработки 3D – инструкций по ТБ и технологических процессов



Рынок социально - ориентированных организаций (государственных и негосударственных реабилитационных центров, коррекционных школ, домов-интернатов) – для разработки он-лайн проектов, обучающих программ для лиц с ОВЗ



Рынок образовательных организаций (детских садов, школ, техникумов, колледжей, вузов, образовательных центров) – для разработки он-лайн программ обучения и воспитания

Образ клиента

Клиент	Качества	Достоинства
Промышленные предприятия	Крупные, средние и небольшие промышленные предприятия, уделяющие большое значение вопросам охраны труда и вопросам моделирования технологических процессов	Достаточный бюджет средств организации для охраны труда, необходимость моделирования технологических процессов, отсутствие собственных возможностей по разработке подобных моделей
Социально-ориентированные организации	Государственные и негосударственные реабилитационные центры, коррекционные школы, дома-интернаты оказывающие социальные и образовательные услуги	Выделение бюджетных средств для реализации государственных программ по адаптации лиц с ОВЗ
Образовательные организации	Детские сады, школы, техникумы, колледжи, вузы, образовательные центры	Высокая конкуренция на рынке образовательных услуг вынуждает образовательные организации использовать инновационные формы и методы обучения

Размер целевого рынка

Клиент	Количество
Промышленные предприятия (крупные, средние)	151
Социально-ориентированные организации	52
Образовательные организации	138

Схема создания и предоставления продукта

1

• Прием заказа на создание продукта в виде текстового документа на бумажном носителе или в электронном формате

2

• Согласование структуры продукта по стилю, уровню детализации, по образам и другим параметрам

3

• Согласование окончательные характеристики продукта и сроков их создания с 3D специалистами - фрилансерами

4

• Создание (доработка) продукта по требованию заказчика

5

• Тестирование продукта с участием заказчика

6

• Подписание акта о выполнении работ

7

• Передача продукта заказчику

Бизнес - процесс



Экономическая устойчивость

Год	1	2	3	4	5	6	7
1. Количество продуктов,	71	85	100	100	120	120	120
2. Постоянные расходы, тыс. руб.	4629	4629	6969	6969	6969	6969	6969
3. Переменные расходы, тыс. руб.	19870	23788	27986	27986	33583	33583	33583
4. Итого затраты на ведение бизнеса, тыс. руб.	24499	28417	34955	34955	40552	40552	40552
5. Выручка, тыс. руб.	38340	45900	54000	54000	64800	64800	64800
6. Net Cash Flow, тыс. руб.	12982	16433	17902	24453	29343	29343	29343

Тыс.руб.



Факторы стабильности спроса

1

- Нормативные требования к работодателям по осуществлению расходов на охрану труда

2

- Необходимость реализации социальных программ по адаптации лиц с ОВЗ

3

- Повышение требований к уровню освоению компетенций в образовательных организациях

Социальная стабильность

Stakeholders	Прогнозируемые социальные эффекты
Государство	Содействие реализации Стратегии социально-экономического развития России до 2020 года
Лица с ОВЗ	Адаптация к полноценной жизни
Представители лиц с ОВЗ	Снижение всех видов затрат по адаптации лиц с ОВЗ
Руководители предприятий	Соблюдение нормативных требований по охране труда и техники безопасности
Государственные и негосударственные образовательные организации	Повышение качества образовательных услуг
Общественные организации	Содействие реализации целей, определенных в уставной деятельности

Маркетинговая стратегия

Цели маркетинга	Стратегии маркетинга	Срок реализации	Ответственное лицо
Определить целевой рынок	Сегментирование, выбор целевых сегментов	1 месяц	PR-менеджер
Определить потенциальный объем продаж	Анализ вторичной информации, анкетирование целевого рынка	1 месяц	PR-менеджер
Изучить работу конкурентов	Изучить сильные и слабые стороны , провести SWOT-анализ	1 месяц	PR-менеджер
Выбрать способ охвата рынка	Дифференцированный маркетинг (предложение различных продуктов для разных целевых сегментов рынка)	1 неделя	PR-менеджер
Разработать программу маркетинга по направлениям Product, Price, Place Promotion	Стратегия предприятия в области определения качества, цены, места реализации и способов рекламы	1 месяц	PR-менеджер

План маркетинга

Элементы Маркетинг-МИКС	Ключевой процесс	Содержание плана	Бюджет, руб.
Product	Разработка товарной политики.	В качестве продукта предлагается разработка 3D моделей программ по требованию заказчика, дальнейшее их обслуживание и доработка	-
Price	Разработка ценовой политики	Анализ цен конкурентов, установление конкурентоспособных цен с учетом затрат и планируемой прибыли	-
Plase	Разработка сбытовой политики	Прямые продажи	-
Promotion	Разработка мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта	Разработка сайта, создание группы в vk.com, рассылка потенциальным клиентам, участие в общественных мероприятиях, на форумах, спонсорство	100 000 в первый месяц и 50 000 ежемесячно для поддержания спроса

Маркетинговый бюджет

Период	Источники средств	Направление расходования средств	Сумма, руб.
1 месяц	Вклады учредителей	Размещение рекламы в социальных сетях, приобретение хостинга. Интернет и смс рассылка	100 000
Ежемесячно	Выручка	Интернет и смс рассылка, поддержание размещенной рекламы в социальных сетях	50 000

Оценка рисков

Вид риска	Уровень риска	Методы управления
Маркетинговый	Низкий	Мониторинг рынка конкурентов и потребителей
Административный	Низкий	Правовая оценка деятельности
Организационный	Средний	Создание резерва фрилансеров
Финансовый	Низкий	Контроль расходов и выполнение плана продаж