



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

ИНТЕРНЕТ СЕРВИС

Адрес: г.Иркутск, ул.Партизанская, 109-20

тел: (3952)54-14-32

e-mail: salexcontact@gmail.com

ИСТОРИЯ

2008-2009	Приложение на основе Windows Media Player Classic - управление медиа библиотекой
2010	Веб-сервис FLIBRUS.COM - открытая библиотека описаний файлов пользователей
2011	Интернет проект LIBS - автоматизированная систематизация частных библиотек файлов

УЧРЕДИТЕЛИ

1 физическое лицо - 100%

ПЕРСОНАЛ

В штате **1** чел.

Привлекаемых до **7** чел.

Один дизайнер, **5** программистов,
2 программиста с опытом работы в команде не
менее **3** лет.

ПРОДУКЦИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

Веб-интерфейс

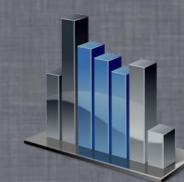
гибкое управление
библиотекой
описаний



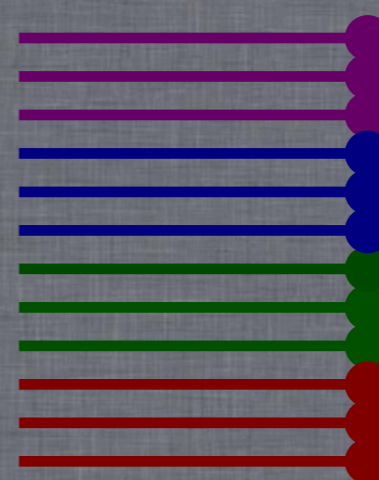
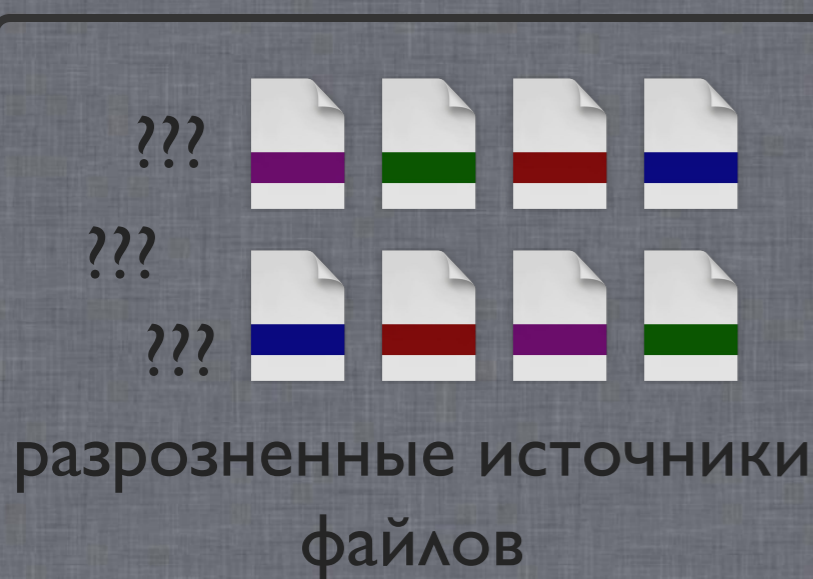
оценки
файлов и
описаний



просмотр
объединенно
й
библиотеки



рейтинги
пользователей,
файлов и
описаний



библиотека
пользователя

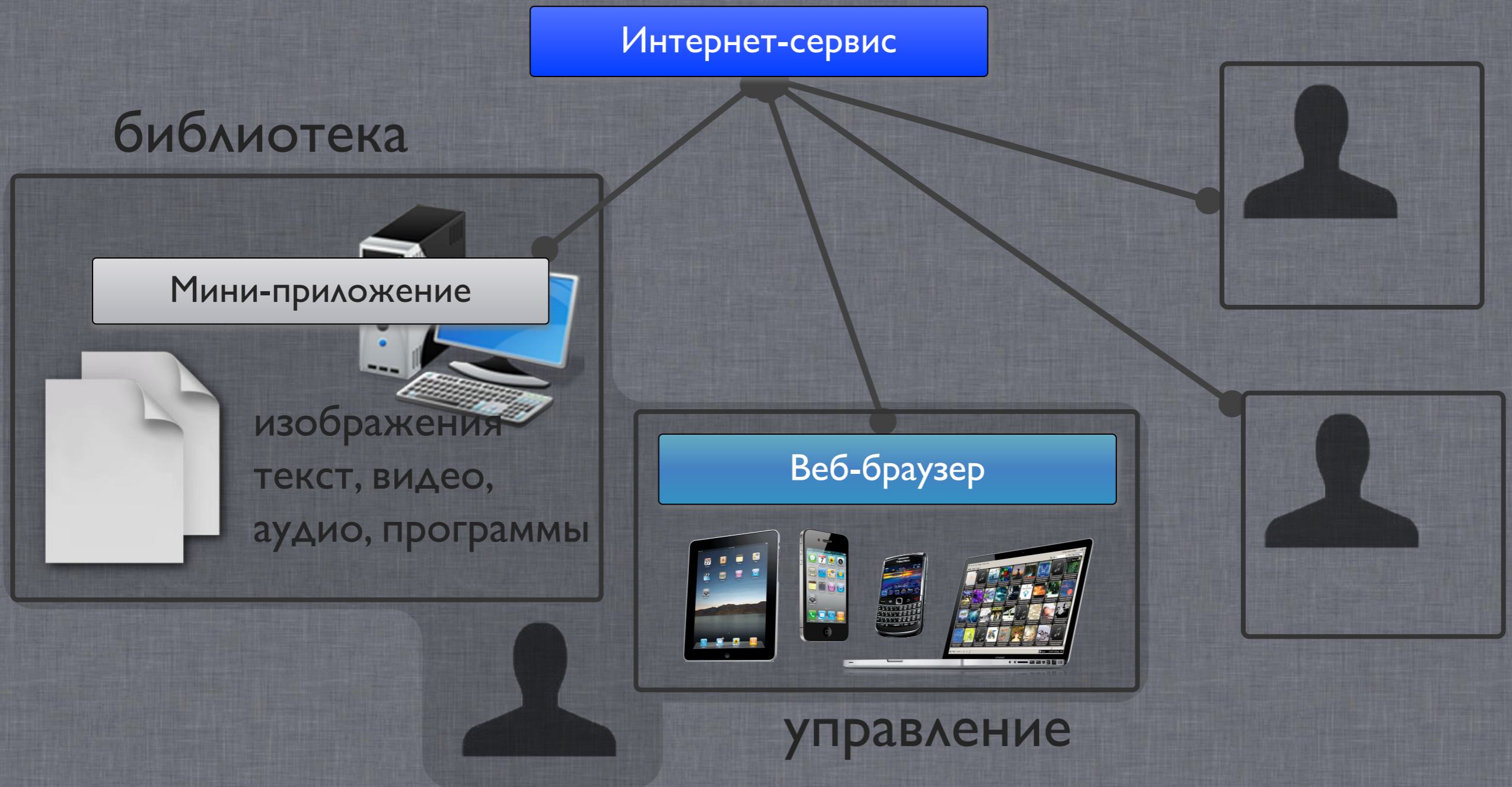


Описания сохраняются в те же файлы, что обеспечивает совместимость с различными приложениями типа:

Windows Media, Apple iTunes, Google Android, ...

ПРОДУКЦИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

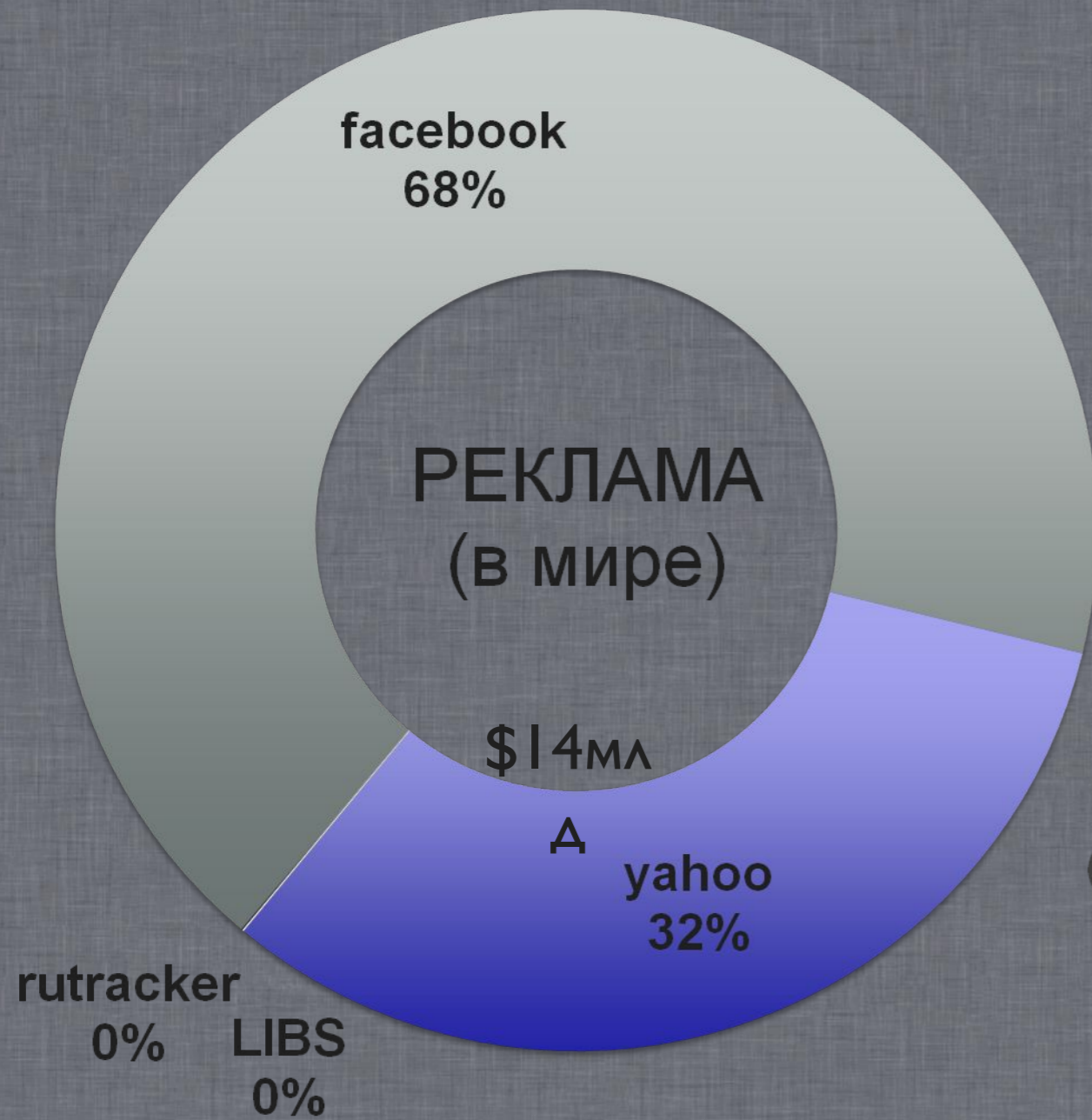
Мини-приложение. Интернет-сервис.



СРАВНЕНИЕ С СУЩЕСТВУЮЩИМИ АНАЛОГАМИ

ВОЗМОЖНОСТИ	LIBS	iTunes
совместное заполнение описаний	+	-
совместимость с системами межпользовательского обмена файлами	+	-
ведение истории оценок пользователя	+	-
просмотр описаний объединенной библиотеки всех пользователей	+	-
оценки качества файлов отдельно от оценок описаний	+	-
опциональная зависимость от описаний расположение файлов на диске	+	+
отсутствие потребности в антивирусных программах	+	+
независимость от ОС	+	-
удобство использования совместно с узкоспециализированными решениями	+	-
доступ к своей библиотеке с других компьютеров и мобильных устройств	+	+
возможность оценивать как по упрощенной 3х бальной системе, так и 5-ти 10-ти 100 бальной системе оценок.	+	-

РЫНОК



Первый этап



Второй этап

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

С целью минимизации рисков, проект состоит из двух этапов и каждый этап из двух частей инвестирования (создание продукта, формирование аудитории).

Первый этап - пользовательская платформа сервиса, доходы - от рекламы на сайте. При достижении аудитории в 1 млн. чел. параллельно с развитием механизмов первого этапа, при сохранении лояльности целевой аудитории, начинается реализация второго.

Второй этап - механизмы покупки и продажи файлов, доходы - от процента с продаж.

МАРКЕТИНГ

Актуальность предлагаемого сервиса определяют
4 фактора ежегодного роста:

1. скорость(трафик) интернета (Россия +79% на 2012 год)
2. аудитория интернета (Россия +71% на 2014 год)
3. объем дисковых накопителей (+100% каждые 2 года)
4. общее число файлов
5. рост рынка интернет рекламы (+47% на 2012 год)

(по данным РАЭК)

МАРКЕТИНГ

Пиратский рынок цифрового контента, по данным «Руметрики», составляет 78% в мире, 98-99% по России. Оперирует эта аудитория как раз частными библиотеками файлов.

Рост рынка платного контента обеспечивается в основном за счет этой аудитории. Разрозненность, легальных и нелегальных источников файлов, создает проблему несистематизированности, полного или частичного отсутствия описаний файлов.

Предлагаемый сервис поможет решить эту проблему на базе частных библиотек и объединить, посредством систематизации, любые источники файлов.

ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Общая сумма \$ 500 тыс

Расширение производства	50 тыс. долл.	10%
НИОКР	200 тыс. долл.	40%
Маркетинг	250 тыс. долл.	50%

Основные цели:

- сформировать команду
- создан продукт (сервис)
- осуществить выход на рынок с аудиторией пользователей примерно 2 млн.чел. (по прогнозам эффекта от запланированных расходов на маркетинг, объема и темпов роста рынка) менее чем за 2 года работы сервиса

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ

