

Проблема покупателя

- * Отсутствие мобильной помощи для родителей
- * Отсутствие компетентной помощи для родителей
- * Недостаточная коммуникация родителей между собой
—
- * Сложный бюрократический процесс решения проблем

Проблема продавца

- Активно развивается малый бизнес для детей, в результате недостаток рекламного размещения, которое действительно работает на ЦА
- Недоверие покупателя к молодым фирмам (медицина, юристы)
- Пресыщение некоторых сегментов бизнеса. Отсутствие развития

Воронежская
Организация
Социально
Активных
Родителей

Решения для клиента:

- Удобное мобильное приложение, сайт, биллинг
- Осуществляется круглосуточная помощь (платная и бесплатная)
- Снижение рисков онлайн-помощи, благодаря сертификации платных специалистов и гарантиям
- Работая с прецедентами, уменьшается время и сложность бюрократической волокиты
- Возможность монетизации оказываемой клиентом помощи (система рейтингов и баллов)
- Клиент выходит из соц.вакуума, созданного соц. сетями .

Я нужен!

Я полезен!

Я молодец!

=самореализация

клиента

Решения для бизнеса:

- Интернет ресурс с активными пользователями, сконцентрированной ЦА
- Возможность платной демонстрации работы специалистов, рост доверия клиентов
- Дополнительное развитие и заработок
- Привлечение гарантированных новых клиентов

Бизнес-модель, монетизация

B2B

Продажа рекламных площадей

Интергирование бизнеса в онлайн – сферу

Продажа онлайн-трансляций

Комиссия за гарантированного клиента

B2C

Комиссия с продажи онлайн-трансляций

Целевая аудитория, средний чек

В2В клиент
Компании и частные лица
Предоставляют товары и услуги
Средний чек Р.р. 2000р CPA 200р.

Целевая аудитория, средний чек

В2С клиент
24-40 лет, женщины, в меньшей степени мужчины
Активный пользователь интернет, мобильные приложения
Средний чек 200р.

Unit - экономика

	UA	C1	Buyers	Av.Price	COGS	COGS ^{1s}	APC	ARPPU	ARPU	AC	CPA	ARPU-CPA	Revenue
B2C	10 000,00	3,00%	300,00	200,00	0,00		2,00	400,00	12,00	10 000,00	1,00	11,00	110 000,00
B2B	1 000,00	30,00%	300,00	2 000,00	0,00		1,00	2 000,00	600,00		0,00	600,00	600 000,00
													0,00
													Итого можно взять с рынка 710 000,00

Каналы привлечения клиентов:

- Контекстная реклама
- сайты, форумы ЦА
- СМИ
- соц.сети
- вирусная реклама

Конкурентное преимущество

	ВОСАР	Сайт mama.vrn	Сайт “Мамы и папы Воронежа”	БВФ
Форум(бесплатная помощь)	+	+	+	+
Инфовыкладка	+	+	+	-
Сконцентрированность ЦА	+	+	+	-
Онлайн-сервисы	+	-	-	-
Возможность монетизации для обычного пользователя	+	-	-	-
Круглосуточная помощь	+	+/-	+/-	+/-
Компетентная помощь	+	-	-	-
Мобильное приложение	+	-	-	-

Команда

Ольга Мацкевич - генератор идеи

Активный поиск и набор команды:

Разработчик и маркетолог WELCOME!

Зачем?

- Я мама и по образованию актриса, дыра в знаниях и опыте построения бизнеса постепенно заполняется:)
- Поиск реальной команды, заинтересованной в проекте
- Поиск поддержки, проверка идеи

Текущее положение проекта

- Проект на стадии идеи
- Разработка MVP
- Поиск инвестиций