



ПРЯМОЕ СОЕДИНЕНИЕ С УСПЕХОМ



СОДЕРЖАНИЕ

<u>ВСТУПЛЕНИЕ</u>	3
<u>ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА</u>	4
<u>ДОРОЖНАЯ КАРТА</u>	7
<u>ОБЗОР ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ</u>	9
<u>ССЫЛКИ</u>	10

Как известно, рост интернет-продаж - это глобальный тренд современной экономики. Интернет-торговля является одной из самых динамично развивающихся сфер. На протяжении последнего десятилетия мировой рынок Интернет-торговли непрерывно растет. Например, в 2015 году его объем достиг \$1,67 трлн. (наибольшая доля приходится на Китай) [3]. Текущий потенциал дохода при этом практически безграничен. Одну из основных долей мировой Интернет-торговли занимают маркетплейсы, такие как например Alibaba.com, INDIAMART.COM. Общее количество пользователей маркетплейсов составляет более миллиона компаний.

Мы планируем выпустить программный продукт, который стал бы основой новой экосистемы для рынка B2B. Основные вопросы, которые должен решать новый продукт: это выход на целевую аудиторию B2B, быстрый поиск нового контрагента в необходимой отрасли, валидация контрагента, заключение контракта (сделки), ведение сделки, организация доставки и т.д. Упор в нашем решении мы делаем на автоматизацию основных процессов, дабы исключить с одной стороны человеческий фактор, а с другой максимально сократить бюрократические издержки.

Основной проектом является централизованное мультиязычное облачное веб-приложение Ekspa. Для каждой категории бизнеса наше приложение может принести свои выгоды:

- Крупный бизнес может размещать запросы для выполнения внутренних работ и поставок, находить оптимальную цену, проводить исследования рынка.
- Средний бизнес, может находить партнеров среди крупных клиентов, получать новые заказы и предложения, а также находить поставщиков из представителей малого бизнеса для своих решений.
- Малый бизнес может расширить рынок своего сбыта, получать новые заказы, полноценно взаимодействовать со всеми участниками рынка.

На наш взгляд, использование нашего приложения позволит любой компании в сфере B2B, особенно начинающей, отказаться от использования своего отдельного сайта. Поскольку для его результативной работы в современном мире нужно одновременно поддерживать актуальное состояние информации, развивать технологически, продвигать в социальных сетях и в Интернет. Причем, последнее действие может оказаться существенно дороже остальных, делая Интернет недоступным инструментом для небольших компаний. Вместо всего этого мы предлагаем для любой компании размещение на нашей платформе, которая успешно все данные задачи, существенно уменьшив свои затраты, не думая о веб-серверах и обеспечении их работы. В идеале, это будет система, которая сможет помочь любой компании с помощью международного сотрудничества пройти путь от маленькой компании до признанной международной компании.

Основные возможности продукта:

- Публикация своих торговых предложений.
- Публикация своих торговых запросов.
- Публикация своих аукционов. Данная функциональность позволит определить лучшую цену на закупаемую товар или услугу с учетом сети.
- Публикация своих выставок. Этот инструмент позволит заменить выезд на выставку, либо оценить эффективность своих материалов с помощью участников сети
- Публикация своих опросов.
- Поиск предложений и запросов
- Создание рекламных компаний для запросов и предложений.
- Ведение контрактов(сделок).
- Проверка(валидация) контрагента.
- Получение достоверных отзывов и рейтингов.
- Организация доставки
- Построение аналитических отчетов по работе в системе.
- Получение бонусов от системы в виде криптовалют.

Дополнительные возможности продукта:

- Мультиподпись в сделках, удостоверяющая выполнение сделки всеми сторонами.
- Функция «Зеленый свет» для отбора новых компаний по всему миру, которые готовы выпустить инновационные продукты в любой сфере производства.
- Функция «Инвестиция», модуль позволяющий поддержать компанию на основе криптовалюты.
- Голосование за развитие определенного функционала приложения.
- Начисление токенов за просмотр рекламы.
- Мультиязычный поиск, позволяющий организовать поиск по принципу «один»- «все»
- Нейросеть, помогающая пользователям, лучше размещать свои предложения и оптимизирующая их поиск.

Как видно платформа предлагает целый комплекс инструментов для компании. Таким образом, полноценное использование продукта позволит не только находить новые предложения или заказы, но и поможет существенно сократить косвенные издержки(финансовые и временные) и увеличит выручку предприятия-пользователя.

Условно можно выделить следующие модули разработки(в скобках процент готовности):

- Модуль «Предложения»(100%)
- Модуль «Запросы»(100%)
- Модуль «Аналитика и отчеты»(15%)
- Модуль «Аукционы»(5%)
- Модуль «Виртуальная выставка»(5%)
- Модуль «Реклама»(100%)
- Модуль «Токены»(100%)
- Модуль «Мультиязычный поиск»(0%)
- Модуль «Инвестиция»(0%)
- Модуль «Нейросеть»(0%)
- Модуль «Умная репутация»(70%)
- Модуль «Зеленый свет»(0%)
- Модуль «Мультиподпись в сделках»(60%)
- Модуль «Голосование»(0%)
- Desktopная версия(0%)
- Мобильная версия (0%)
- Модуль «Опросы»(0%)
- Модуль «Валидация партнера» (5%)
- Модуль «Учет сделок(контракты)»(95%)

Техническая часть.

Работа основной части платформы реализуется на Java, JavaScript,HTML5. Основное веб-приложение является клиент-серверным , используются СУБД MySQL и сервера приложений Glassfish. В качестве облачного окружения используется окружение Jelastic. Взаимодействие с блокчейна на основе Node.js, JavaScript.

Прототип проекта можно всегда посмотреть по адресу:

<https://test.ekspa.io/Ekspa/protect>

Прототип обновляется примерно раз в две недели.

Токеномика.

Основой расчетов за сервис на платформе станет utility-криптокотен Eksperium. Eksperium является токеном выпущенном на базе Waves и собственно CAT[1]. Собственно концепция взаимодействия токена с Waves описано в работе[2], поэтому в данном описании опускается. Подчеркнем, что токен не является платежным средством (валютой) и его нельзя использовать для покупок вне приложения. Развитие смарт-контрактов Waves для мультиподписи, описано в [4].

Все пользователи приложения, делятся на категории: бесплатные и премиум. Чтобы стать бесплатным пользователям достаточно просто зарегистрироваться. Бесплатные пользователи обладают ограниченным функционалом(см. сравнительную таблицу).

Сравнительная таблица категорий пользователей сервиса приложений:

Наименование сервиса	КАТЕГОРИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ		
	Бесплатный	Премиум-серебро	Премиум-Золото
Регистрация в приложении	Да	Да	Да
Размещение предложений в базе данных	Да	Да	Да
Публикация предложений в месяц	1	Без ограничений	Без ограничений
Просмотр запросов других компаний	Да	Да	Да
Мини-сайт компании в приложении	Да	Да	Да
Максимальное количество пользователей, субаккаунты	1	10	Без ограничений
Организовать выставку без ограничения по товарам	Нет	Да	Да
Организовать новостные выпуски для интересующей отрасли в приложении	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений
Знак верификации	Нет	Да	Да
Возможность получить инвестирование партнера	Нет	Да	Да, с приоритетом рассмотрения.
Объем фотобанка	1 ГБ	15 ГБ	50 ГБ
Техническая поддержка	Да	Да	Да
Персональная поддержка	Нет	Да	Да
Доступ к аналитическим инструментам	Да	Да	Да
Организовать аукцион	Нет	Да	Да
Возможность влиять на развитие функционала	Нет	Нет	Да
«Умная репутация»	Нет	Да	Да
Мультиподпись в сделках	Нет	Нет	Да
Зеленый свет	Нет	Да	Да

*цены в токенах даны ориентировочно и могут меняться в зависимости от курса колебаний.

Для перехода в категорию «Премиум» пользователю необходимо оплатить покупку премиум-аккаунта в личном кабинете. Есть два вида премиум-аккаунтов: «Серебряный» и «Золотой».

Предлагаемые пакеты Премиум-услуг за токены:

- 1200 токенов – в месяц «Серебряный пакет»
- 2200 токенов – в месяц «Золотой пакет»

Мы планируем снижать цены на премиум-категории при сильном повышении цен на токены.

Дополнительно пользователь любой категории может давать рекламу на свои предложения в модуле «Реклама» - за дополнительный бюджет в токенах.

2018 Апрель

- Подготовка к пресейлу, подбор команды
- Подготовка прототипа

2018 Май

- Развитие прототипа
 - Возможность регистрации
 - Возможность формировать запросы и предложения в приложении
- Расширение команды

2018 Июнь

- Развитие прототипа
 - Возможность создавать рекламные объявления и управлять ими
 - Личный кабинет для Инвестора
 - Интеграция премиум-логики

2018 Июль

- Развитие прототипа
 - Подключение токенов к системе
 - Расширение функционала платежей токенами в системе
 - Управление пользователями
- Рекламная кампания

2018 Август

- Развитие прототипа
 - Начисление токенов за просмотр рекламы
 - Расширение функционала работы с запросами
 - Добавление функционала «Новости»
- Рекламная кампания

2018 Сентябрь

- Развитие прототипа
 - Оптимизация поисковой системы
 - Оптимизация рекламы внутри приложения
 - Добавление функционала сделок
 - Обновление информации о компании
 - Интеграция с криптошлюзом DEX
- Число пользователей > 100

2018 Октябрь

- Развитие прототипа
 - Обновлены страницы: «Вход», «главная страница», «История платежей», «Рекламная компания»
 - Добавлена логика вывода рекламных компаний на страницы
 - Добавлен учет кликов и показов рекламы
 - Добавлена функция возврата токенов на баланс пользователя при остановке рекламной компании
 - Оптимизирована загрузка изображений, файлов в рекламной компании, предложениях запросах
 - Добавлен бизнес-процесс по учету контрактов
 - Добавлена форма отзыва и выставления оценки
 - В предложениях добавлено поле «срок поставки»
 - Изменена ротация рекламных блоков
 - Исправлены выявленные ошибки

2018 Ноябрь

- Развитие бета-версии:
 - Развитие модуля «Аналитика и отчеты»
 - Развитие модуля умной «Умная репутация»
 - Добавление функционала обмена сообщениями
 - Добавление функционала уведомлений
- Число пользователей > 500

2018 Декабрь

- Развитие бета-версии:
 - Верификация компаний, с помощью арбитров-компаний
 - Развить сеть использования (примерно от 20000- 50000 пользователей) за первые два месяца после запуска
 - Управление правами пользователей
- Рекламная кампания
- Число пользователей > 2 000

2019 Январь

- Ввод в промышленную эксплуатацию продукта
 - Добавление модуля «Зеленый свет»
 - Добавление голосования за функционал
 - Выпуск мобильной версии (IOS, Android)
- Рекламная кампания
- Число пользователей > 10 000

2019 Февраль

- Рекламная кампания
- Отчетность
- Число пользователей > 50 000

2019 Апрель

- Рекламная кампания
- Отчетность

2019 Сентябрь

- Рекламная кампания
- Отчетность
- Добавление нейросети поиска
- Количество пользователей (500 000)

2019 Октябрь

- Рекламная кампания
- Отчетность
- Выпуск десктопной версии (Windows)

2019 Декабрь

- Рекламная кампания
- Отчетность
- Добавление модуля «Инвестирование»

ОБЗОР ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Детальный бизнес-план высылается по запросу. Условно можно выделить два этапа финансирования: выпуск бета-версии и выпуск основного продукта. К выпуску бета-версии, включающей 9 модулей из 19, готовность продукта составляет 85%. К выпуску основной версии 50%. Запустить бета-версию продукта мы планируем в декабре 2018 года. Основные статьи расхода нашего бюджета - это разработка и параллельное маркетинговое продвижение продукта. В случае получения финансирования мы планируем расширить свою команду разработчиков и технического персонала. Отметим, что мы не привлекаем фрилансеров к работе над продуктом.

Среднемесячный бюджет вложений таким образом рассматривается на уровне 120 000\$ в следующие 3 месяца, из которых примерно 50% - это затраты на маркетинг (продвижение на выставках, интернет – продвижение, построение партнерской программы).

Основные статьи дохода с момента старта бета-приложения - это платные подписки и реклама в приложении:

Платная подписка: $U * K1 / 100 * AvP * C$, где

- U – количество всех пользователей,
- K1- процент платных подписок. Принимаем равным 20%
- AvP – средняя стоимость одной подписки
- C - цена одного токена.

Доход от рекламы: $U * K2 / 100 * AvA * C$, где

- U – количество всех пользователей,
- K2- процент пользователей, пользующихся сервисом рекламы. Он равен 10%
- AvA – средняя стоимость одной рекламной компании.
- C - цена одного токена.

Например, при успешном продвижении на второй месяц от старта бета-теста мы планируем выйти на следующие показатели:

$$C=0.2\$, U=500, AvP=1500 \text{ Eksperium}, AvA=150 \text{ Eksperium}$$

Статьи дохода	Оборот, \$
Подписка платная	3 000
Реклама в приложении	1 500
Итого:	31 500\$

В третьем месяце

$$C=0.3\$, U=2000, AvP=1500 \text{ Eksperium}, AvA=150 \text{ Eksperium}$$

Статьи дохода	Оборот, \$
Подписка платная	180 000
Реклама в приложении	9 000
Итого:	189 000\$

Как видим, начиная с третьего месяца доходы должны превысить расходы. Это означает, что примерно за полгода приложение может полностью окупиться и приносить чистый доход.

ССЫЛКИ

[1] - <https://geektimes.ru/company/waves/blog/287660/> - что такое CAT

[2] - <https://goo.gl/ngxyXj>

[3] - https://api.exportedu.ru/app_dev.php/api/documents/50/download

[4] - <https://blog.wavesplatform.com/8c70e91f31fd>