

Рекламная сеть НЕЯНДЕКС
Экосистема интернет-торговли
для малого и среднего бизнеса

16+

Каликин Григорий

Григорий Николаевич Каликин
Рекламная сеть НЕЯНДЕКСА.
Экосистема интернет-торговли
для малого и среднего бизнеса.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=44742532

SelfPub; 2019

ISBN 978-5-532-09139-9

Аннотация

Книга о проекте на миллиард долларов. Проект еще не реализован, так что читатель может успеть стать частью нового бизнеса и получить свою долю. Автор не исключает, что после прочтения можно реализовать проект самостоятельно.

Содержание

Преамбула	4
Введение	5
Глава 1. Суть	8
Глава 2. Презентация	13
Слайд № 1. Питч	14
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Преамбула

Собственная рекламная сеть – мечта тысяч предпринимателей. Собственная интернет-компания масштабов «Яндекса» – цель, которой добились единицы. Российская торговая интернет-компания, которой совсем не нужен «Яндекс» – по крайней мере сейчас это звучит как фантастика.

Именно о такой компании или, точнее сказать, проекте пойдет речь в этой книге.

Введение

Краткость – сестра таланта.

Три года назад я поставил себе задачу придумать и реализовать проект, который станет одним из лидеров в сфере интернет-торговли. С первой частью я справился. Проект в теоретическом варианте готов. Начаты первые этапы его практической реализации. Появляются подтверждения его жизнеспособности и возможности масштабироваться до задуманного уровня.

Несмотря на то, что до полномасштабной реализации проекта еще далеко, а среди предпринимателей не принято делиться задумками и планами, мне очень захотелось рассказать о самой идее проекта. Возможно, это ошибка, и я за дешево, если не сказать даром, отдам золотую идею тому, кто реализует ее без меня или быстрее меня. Если такое случится, я не буду сильно горевать. Не поделиться своими идеями я тоже не могу. Во-первых, как мне кажется, они витают в воздухе и чем-то подобным уже занимаются многие. Поэтому книга может стать своего рода предсказанием. А это уже приятно. Во-вторых, масштаб проекта очень большой, реализовать его собственными силами у меня просто не получится. Значит, книга может привлечь в мой проект заинтересованных партнеров. В-третьих, все, что здесь написано, мо-

жет оказаться полной ерундой, тогда я быстро узнаю об этом и займусь чем-нибудь более полезным и перспективным.

Предлагаю следующий вариант прочтения книги. Первую главу надо прочитать обязательно. В ней изложена суть проекта, даны основные вводные, почему проект должен стать очень успешным. Глава небольшая, так как специально не стал приводить подтверждающие примеры, ссылаться на мнения экспертов, излагать одну и ту же мысль в разных формулировках. Кто в теме, тот должен понять и так. А кто нет, тому и не стоит читать.

Если первая глава зацепила, можно приступить ко второй главе. Она имеет структуру презентации инвестиционного проекта для питча. Каждый раздел главы – это один слайд презентации. Правда, здесь я позволил себе высказаться более развернуто, поэтому можно встретить описания нескольких вариантов таких презентаций (слайдов), также приведены примеры – истории проработки каждого из разделов презентации.

Третья глава еще раз описывает то, что сказано в первой и второй главах, но предназначена для технических специалистов – разработчиков. Она, конечно, сделана на достаточно примитивном с технической точки зрения уровне, однако при должной доработке может стать хорошей основой для разработки технического задания.

Заключение книги – еще раз повторение ранее сказанного

и, если быть абсолютно честным, просто «вода». Вода – источник жизни. Решил немного ее оставить для жизненности.

FAQ – немногочисленные ответы на вопросы, которые я задавал себе сам в ходе разработки проекта и которые задавали мне, когда я начал его практическую реализацию. Возможно, у вас появятся аналогичные, и вы сразу сможете узнать ответ. Немногочисленные из-за того, что проект только начал реализовываться. Уверен, дальше будет больше.

Глава 1. Суть

Мода приходит и уходит. Мода возвращается.

Очень популярный тренд – это интернет-торговля. Реклама – двигатель торговли. Реклама интернет-торговли – интернет-реклама.

90 % производителей потребительских товаров если не продают свои товары, через Интернет, то хотят это делать. 100 % тех, кто продает товары в Интернете, знает, что без рекламы эффективность таких продаж стремится к нулю.

При этом возможности интернет-торговли и интернет рекламы не безграничны. Традиционная офлайн-торговля и живые продажи имеют свои преимущества перед онлайн-технологиями. Омниканальность – слово, которое звучит все чаще и чаще. Развитие офлайн-продаж с использованием интернет-технологий – это возвращение моды, мое убеждение и то, на что я готов поставить.

Разделяй, где делится. Соединяй, где соединяется.

Текущая тенденция торговли – укрупнение. Рост и развитие крупных торговых сетей. Причем как в офлайн-торговле, так и в Интернете. Доля малого и среднего бизнеса в торговом розничном обороте снижается с каждым годом. У

малых и средних торговых точек пока нет технологической и финансовой возможности создать серьезную конкуренцию крупным игрокам. Сети начинают выживать малый бизнес все с большего и большего количества целевых ниш.

Чтобы выжить, развиваться и конкурировать, малому и среднему торговому бизнесу надо объединяться. Создание сети из независимых производителей и независимых розничных торговых точек – моя ставка на успех моего проекта.

Что делать?

Создать собственную рекламно-торговую сеть, объединяющую представителей малого, среднего и, возможно, некоторых представителей крупного бизнеса.

Таковыми представителями должны стать:

1. производители потребительских товаров (далее – производители).
2. Розничные торговые точки, реализующие потребительские товары или оказывающие услуги населению (далее – торговые точки).

Еще раз акцентирую внимание, что акцент будет сделан на малом и среднем бизнесе.

Как это может получиться?

Основной принцип: НЕ ИЩЕМ НОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ, А С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТА БОЛЕЕ ПОЛНО УДОВЛЕТВОРЯЕМ СПРОС УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

И у меня это получится, потому что:

- созданная сеть будет современным и технологичным мультивендорным, мультивитринным маркетплейсом;
- цель сети – дать бизнесу самодостаточный и универсальный инструмент для развития продаж на местах присутствия торговых точек;
- продвижение товаров в сети пойдет по традиционной цепочке «производитель – торговая точка – покупатель»;
- производитель сам не сможет продавать товары в сети;
- товары производителей будут продавать торговые точки на принципах комиссионной торговли;
- производитель сам будет регулировать количество и качество торговых точек, продающих его товары;
- торговая точка сможет продавать товары неограниченного количества производителей;
- сеть исключает ценовую конкуренцию, так как товары будут продаваться по единой розничной цене, установленной производителем. производитель также устанавлива-

- ет вознаграждение торговой точке за проданный товар;
- сеть берет на себя функционал по созданию для торговых точек интернет-витрин для продажи товаров, выбранных торговой точкой;
 - сеть берет на себя функционал по обеспечению приема платежей при покупке товаров с интернет-витрин торговых точек;
 - сеть берет на себя функционал по обеспечению расчетов между торговой точкой и производителем;
 - Описанный выше функционал и формат работы позволит сети предлагать своим пользователям и дополнительные сервисы, такие как CRM, CMS, интернет-киоски, киоски самообслуживания и т. п.

Итоги по главе

Таким образом, у меня получилось изложить суть реализуемого мной проекта. Если вас не заинтересовала идея проекта, то дальше читать не стоит. Спасибо за уделенное время, надеюсь, еще встретимся.

Кому же тема показалась интересной и появилось желание продолжить чтение, милости прошу. Избегая «воды» и лишних объяснений, скажу сразу, что в следующей главе представлена презентация моего проекта, каким он будет через 3 года. Сложно презентовать проект, который только создается. Тем более проект, способный стать не просто еще одной

интернет-компанией, а целой экосистемой. Ко всему прочему, составные части экосистемы сами по себе имеют потенциал самостоятельных проектов или направлений развития отдельных видов деятельности.

Глава 2. Презентация

Презентация платформы «КомИн», вышедшей на запланированные показатели работы:

- количество пользователей – производителей – более 4000;

- количество пользователей – торговых точек – более 50 000;

- количество SKU – более 1 млн;

- количество покупателей – 20 млн человек в месяц;

- торговый оборот в год – 300 млрд рублей;

- выручка платформы в год – 10 млрд рублей.

В конце каждого слайда и комментариев к нему приведена история или истории, описывающие уже проделанную работу в этом направлении и сделанные по ней выводы

Слайд № 1. Питч

На слайде: логотип платформы «КомИн»

Питч

Платформа «КомИн» – лидер экосистемы интернет-торговли для малого и среднего бизнеса.

Ваш инструмент для создания торговли нового формата.

Количество бизнес-пользователей – более 50 000.

Более 20 млн покупателей в месяц совершают покупки на созданных на платформе интернет-витринах.

Торговый оборот – более 300 млрд рублей.

Выручка платформы за год составила 10 млрд рублей.

Истории к слайду

Таким может быть питч через 3 года. Но сейчас предварительно подготовлены и другие питчи, так как платформа «КомИн» создавалась как очень многогранная и многонаправленная. Она должна с самого начала заинтересовать представителей из разных сфер деятельности. Сделать универсальный питч для всех не получается. Он просто не цепляет. Есть понимание, что для каждой аудитории, каждого ме-

роприятия необходимо готовить специальный питч. И такие питчи подготовлены.

Питч для банков

Представляем вашему вниманию новую банковскую услугу «Интернет-коммерция», которая может предлагаться как существующим, так и новым клиентам. Услуга будет предоставляться с использованием нашей платформы «КомИн». В результате ваши клиенты смогут организовывать собственный интернет-бизнес: создавать интернет-магазины, наполнять его товарами множества поставщиков. Платежи от покупателей и расчеты с поставщиками будут осуществляться через ваш банк.

Питч для платежной системы

Представьте десятки тысяч поставщиков, сотни тысяч магазинов и сайтов, миллионы товаров, сотни миллиардов рублей торгового оборота, которые будет обслуживать ваша платежная система. Мы готовы ее интегрировать в нашу торговую платформу «КомИн».

Питч Qiwi

Какова эффективность работы ваших платежных терминалов? Мы готовы повысить в разы их количество и эффективность работы. Интеграция программного обеспечения ваших терминалов с программным обеспечением нашей платформы «КомИн» позволит устанавливать терминалы практически в каждой торговой точке. Более того, торговые точки будут готовы покупать терминалы и платить комиссию не только за платежи, проводимые с их использованием, но и за платежи в интернет-магазинах этих торговых точек.

Питч для производителей

Избавьтесь от зависимости от крупных сетей и крупных оптовых покупателей. Сами стройте собственные торговые сети, сами устанавливайте розничные цены и маржу торговых точек. Размещайте каталог своих товаров на платформе «КомИн», и вашими товарами на ваших условиях смогут торговать тысячи торговых точек по всей России.

Питч для торговых точек

Открывайте собственный маркетплейс за 1 рабочий день. Платформа «КомИн» предлагает тысячи поставщиков, сотни тысяч товаров непосредственно от производителей, готовые шаблоны интернет-магазинов с подключенной платежной системой и онлайн-кассой. Гарантируем отсутствие ценовой конкуренции и вложений в товарные запасы.

Питч для фотостудий

Тысячи производителей по всей России – потенциальные и действующие пользователи нашей платформы «КомИн» – нуждаются в качественных фотографиях своих товаров, которые они размещают и будут размещать на нашей платформе. Становитесь нашими партнерами, и мы обеспечим вас интересными и выгодными заказами.

Сотни тысяч торговых точек, создающих интернет-витрины на нашей платформе «КомИн», не прочь воспользоваться услугами интернет-маркетологов. Примите участие в разработке нашего программного обеспечения, и наши клиенты станут вашими клиентами.

Питч для разработчиков CRM

Сотни тысяч торговых точек будут создавать сайты интернет-витрин на нашей платформе «КомИн». Станьте партнером нашего проекта и увеличьте в разы вашу клиентскую базу.

Питч для бизнес-тренеров по продажам

Повышайте эффективность своих практических занятий, снимайте недоверие ваших потенциальных учеников, используйте платформу «КомИн», создавайте с ее помощью действующие торговые точки с действующими интернет-магазинами. И ваши ученики будут иметь возможность не только на практике применить полученные знания, но и заработать.

Питч для маркетологов

Как часто появляются новые маркетинговые инструменты? Как часто появляются новые площадки, на которых можно работать маркетологам? Платформа «КомИн» – это как раз и инструмент, и площадка, на которой может себя проявить профессионал в сфере маркетинга. На нашей платфор-

ме работают тысячи производителей и торговых точек, созданы десятки тысяч сайтов, продаются миллионы товаров, создана сеть торговых терминалов. Наши клиенты торгуют как онлайн, так и офлайн. Обращайтесь – и мы найдем варианты сотрудничества.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.