

# BIBLY. КНИГИ В МАССЫ



Презентацию подготовили

Студенты 2 курса

Солтан Дмитрий, Телков Владислав, Алиев Анвар,  
Ксения Сакинашвили, Авдеев Ярослав и Овчар Тимофей

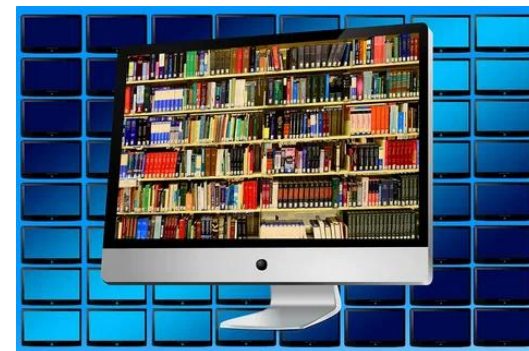
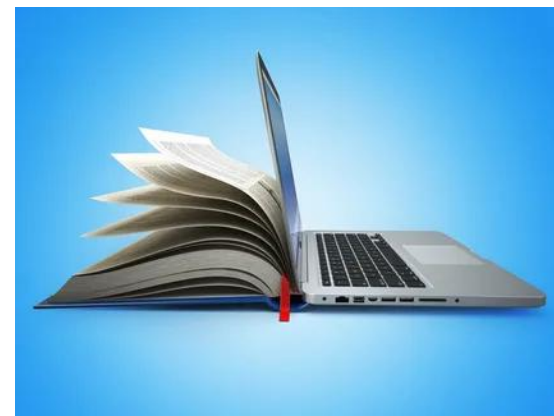
# ПЛАН

- Описание компании
- Услуги
- Конкуренты
- Развитие проекта
- План маркетинга
- Анализ рисков
- “Заграничные расходы”
- Юридические моменты
- Финансовый план
- Перспективы
- Промо-дизайн
- Приложение

# ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

BIBLY – виртуальный книжный магазин, созданный с целью популяризации чтения и распространения литературной продукции, произведенной начинающими авторами

В перспективе мы хотим запустить отдельный web-сайт, который сможет обеспечить читателям большое разнообразие материала для удовлетворения их потребности в новой информации



# УСЛУГИ

Чтение, как и любая человеческая деятельность, обречено подвергаться систематизации по каким-либо критериям. К примеру, жанровая принадлежность – один из самых показательных примеров этой сегрегации

По статистике, читатели чаще других предпочитают:

- фантастика(от научной фантастики до фэнтези) - 37.3%
- детектив - 36.6%
- приключения – 30.4%

Данный выбор обусловлен прежде всего прагматическими соображениями, ведь любому участнику рынка нужно предлагать клиентам то, что они больше всего ХОТЯТ



# КОНКУРЕНТЫ



Литрес — крупнейший представитель рынка электронных книг и аудиокниг в России и странах СНГ. Создан в 2005 году. Занимает две трети рынка легальных электронных и аудиокниг России по данным Kantar TNS. Включает в себя шесть сервисов и более трех обособленных проектов

Компанию основали создатели крупных “свободных” (т.е. пиратских) онлайн-библиотек. Это дало начальный толчок фирме, для привлечения первоначальных клиентов. Но после того, как Литрес выкупил новый владелец, он решил переориентировать тактику компании не на поддержку “информационного каперства”, а на борьбу с ними, чтобы не терять свою долю на рынке

# КОНКУРЕНТЫ

Вторым конкурентом можно обозначить “author today”

Данная платформа полностью полагается на творчество современных писателей, не полагаясь на классическую литературы. По большей части, она представляет из себя социальную сеть для творческих людей, которые могут в живую оценивать реакцию читателей на свой продукт



# РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА

Естественно, для реализации продукта, в виде отдельного сайта с уникальным доменом, нужны специфические люди, рабочие инструменты(сервера и прочее интернет оборудование) и помещение(или более) для размещения оборудования и персонала. По этому, для начала, мы планируем использовать существующие мессенджеры для старта и получения первой прибыли и аудитории



В дальнейшем, планируется ввести подписочную систему для разделения потребителей на определённые слои. Каждому слою можно предоставлять определённые преимущества, или облегчать доступ к получению определённого контента

Так же будет не лишним ввести систему промокодов, позволяющих всем покупателям приобрести товар по скидочной цене



# ПЛАН МАРКЕТИНГА

Для привлечения людей которые будут пользоваться нашими ресурсами предлагается использовать следующий методы:

1. Покупка рекламы на различных интернет форумах. Абсолютно на каждом сайте есть поля для рекламы, они размещаются в любом месте и их может быть неограниченно количество. На сайтах не принадлежащих большим компаниям реклама стоит от 300, реклама на сайтах больших компаний стоит гораздо дороже, к примеру на проектах принадлежащих Яндексу она будет стоить от 15000 рублей
2. Рекламу можно заказывать у людей которые часто появляются в интернет сообществах и имеют определенный статус. Покупка рекламы в таких проектах отличается тем что пользователь видит её один раз за просмотр а потом её уже не публикуют. Цены начинаются от 100 рублей в проектах где подписчиков до 2000 человек и до нескольких миллионов в проектах где средний онлайн около 40-80 тысяч
3. Покупка рекламы в многопользовательских приложениях, по типу игр или приложений которые люди используют ежедневно, в социальных сетях. Реклама также размещается в специальных окнах внутри которых она содержит ссылку с переходом на сайт покупателя рекламы. Реклама размещается на определенный срок в среднем от двух недель до нескольких месяцев а цены начинаются от 2-3 тысяч рублей до нескольких сотен. Некоторые способы можно будет использовать для заработка.



# АНАЛИЗ РИСКОВ

- Сложность тех-обслуживания - обслуживание сайта это комплексная и тяжелая работа, которая может стоить очень дорого
- Нехватка квалифицированных кадров - отсутствие квалифицированных кадров способствует прерыванию стабильной работы сайта и создание нештатных ситуаций, из за чего существует риск потери прибыли
- Пересечение функционала с конкурентами - отсутствие качества и уникальности проекта перед конкурентами введет за собой потерю потенциальных пользователей
- Проблема интеллектуальной собственности - вероятность воровства материалов сайта в тех или иных интересах

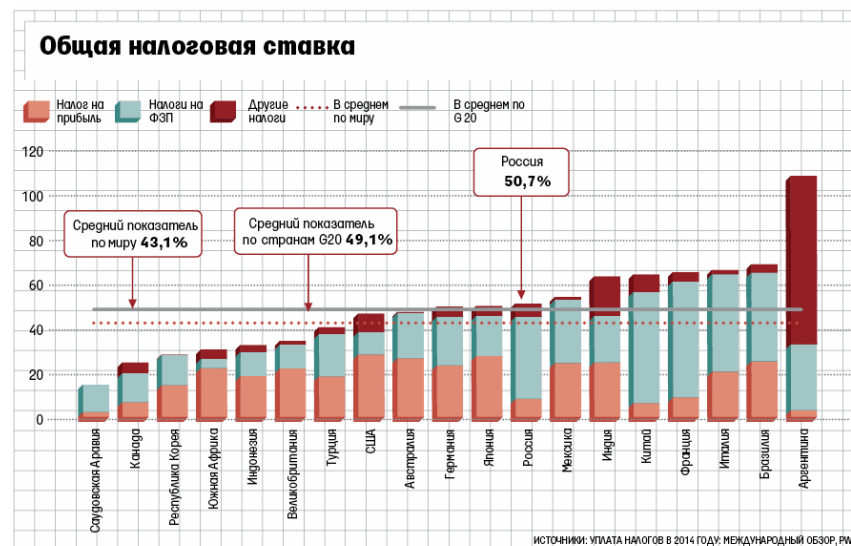


# ЗАГРАНИЧНЫЕ РАСХОДЫ

При выходе бизнеса за пределы родного государства, иностранные правительства имеют право брать дополнительную плату с фирм, за размещение на их территории филиала компании

К примеру:

- Налог с доходов, полученных иностранной организацией в РФ составляет 11%
- В ФРГ он составляет уже 34%, что затруднит размещение на ее рынке



# ЮРИДИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ

Для покупки авторских прав либо разрешения на публикацию книги под своим издательством нам надо:

1. Связаться с владельцем прав на интеллектуальную собственность, автором либо его представителями
2. Узнать либо обговорить условия получения авторских прав либо приобретения разрешения на публикацию
3. Провести оплату, внести первоначальную сумму
4. Заверить права на распоряжение интеллектуальной собственностью у нотариуса, в договоре обязательно должна быть прописана стоимость приобретения прав либо процент отчисления с возможности публикации
5. Опубликовать полученный материал

К примеру, возможно наладить контакты в “Еkсмо”.

Издательство в этом году само активно ищет авторов, на выгодных для вторых условиях. Если получится договориться, то проект получит хорошее “вливание” свежих людей

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

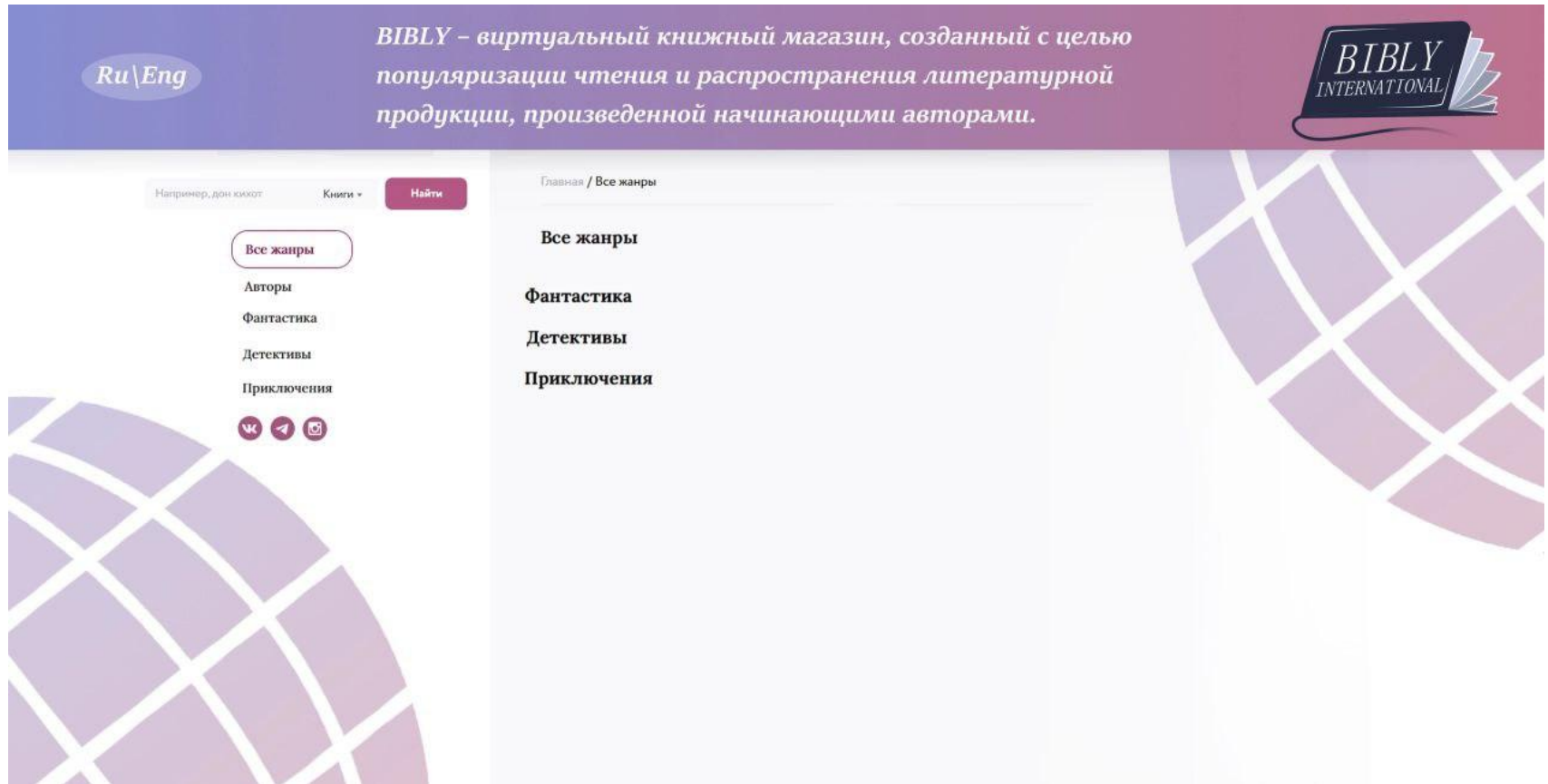
Цель затрат	Сумма затрат(р)
Покупка сайта	15.000
Реклама	250.000
<b>Зарботная плата сотрудникам (резерв 18 месяцев)</b>	
Бухгалтер	1.548.000
Юрист по авторским правам	1.422.000
Системный администратор	1.080.000
Прочие сотрудники(3)	3.000.000
<b>Технические затраты</b>	
Оборудование	5.000.000
Сопутствующие траты	2.000.000
<b>Итого</b>	<b>14.415.000</b>

# ПЕРСПЕКТИВЫ

- Выход на международный рынок - с увеличением прибыли и популярности сайта, планируется выход на международный рынок, за счет этого увеличится прибыль, количество и оригинальность книг, которые могут отсутствовать у конкурентов
- Приобретение популярных произведений - за счет репутации сайта есть варианты приобретения более популярных произведений крупных авторов, за счет которых будет расти еще больше популярность сайта и прибыль с него



# ПРОМО-ДИЗАЙН



# ПРИЛОЖЕНИЕ

Роли участников:

- Авдеев Ярослав, специалист по внешним связям
- Алиев Анвар, переводчик
- Овчар Тимофей, маркетинговый аналитик
- Сакинашвили Ксения, экономический аналитик
- Солтан Дмитрий, редактор и юридический аналитик
- Телков Владислав, глава проекта

Сторонняя помощь:

- Авдеева Арина, дизайнер
- Аргонов Иван, IT-специалист(WIP)