

GRIDBOX

CMS+Конструктор сайтов

2023

I. Резюме бизнес-плана Интернет портала по предоставлению CMS Gridbox в аренду

ООО «ИТМ ЛОГИСТИК» зарегистрировано как разработчик ПО на GitHub - крупнейшем мировом веб-сервисе для хостинга IT-проектов и их совместной разработки, а также на Хабр.

ООО «ИТМ ЛОГИСТИК» планирует заниматься реализацией следующих услуг:

- Предоставление CMS сайтов для организации интернет-сайтов в любой сфере на основе SaaS бизнес-модели (основная услуга);

CMS (система управления контентом) - это программное обеспечение, которое управляет контентом с помощью базы данных. CMS может использоваться людьми, не имеющими опыта кодирования, для управления инфраструктурой, необходимой для создания веб-сайта.

GridBox состоит из двух основных компонентов:

CDA (Content Delivery Application) - это внутренняя часть веб-сайта, которая принимает вашу пользовательскую информацию и преобразует ее в функционирующий веб-сайт.

CMA (Content Management Application) - это фронтальная часть веб-сайта, которая позволяет вам разрабатывать, изменять и удалять содержимое вашего сайта.

- Предоставление в аренду CMS+конструктор сайта для организации и частных лиц на основе SaaS бизнес-модели (основная услуга);
- Создание сайтов любой сложности;
- Сопровождение и поддержка сайтов;
- Продвижение сайтов в сети Интернет;
- Разработка крупных порталов;
- Разработка логотипов и фирменных стилей;
- Разработка дизайна сайта;
- Организация контекстных компаний;
- Регистрация доменных имен.
- Сдача в аренду собственной хостинг-площадки для сайтов и виртуальных серверов

Покупатели:

- Государственные организации, Большие компании, небольшие компании и частные лица, желающие предоставлять или продавать товары и услуги в сети Интернет, но не имеющие средств для разработки и сопровождения собственных сайтов, интернет-магазинов;
- Малые (оборот до 30 млн. руб. в год) и средние (от 30 до 300 млн. руб. в год) компании

- сокращающие издержки на собственный IT-отдел;
- Малые и средние компании, нуждающиеся в быстром выводе каталогов товаров в широкий доступ в сети;
- Малые и средние компании, нуждающиеся в быстром и дешевом внедрении системы интернет-магазин – модули автоматизации бизнес- процессов.

Организационно - правовая форма предприятия: ООО

Требуемый объем финансирования проекта – 50 000 000. руб.

Источники финансирования проекта: инвестиционный фонд или частные инвесторы.

II. Исходные данные о проекте

2.1. Основная идея проекта

Цель проекта:

Создание рентабельного предприятия на рынке IT и веб-разработки.

Блочный конструктор сайтов, не требующий навыков программирования. Позволяет создавать сайты, интернет-магазины, посадочные страницы, блоги и порталы. Сайты на платформе собираются из готовых блоков, которые автоматически адаптируются под мобильные устройства и выделены в смысловые категории.

Задачи:

- Привлечение финансирования;
- Наем сотрудников;
- Приобретение / аренда оборудования производственных мощностей;
- Завершение разработки программного обеспечения (на данный момент выполнено на 50%); (Систему можно развивать до бесконечности)
- Запуск проекта, Запуск и дополнения официального сайта системы **www.gridbox.su** (Видео руководства, документации и т.д.), Разработка и открытия сообществ под систему GridBox (Соц. Сети, форумы, Группы в Мессенджеры);
- Выход на плановый уровень рентабельности.

Проблемы, препятствующие успешному решению перечисленных задач:

1. Имеется ряд факторов, отрицательно влияющих на спрос со стороны ценных клиентов - компаний, имеющих собственный IT и финансово заинтересованных в переходе на GridBox:
 - Сотрудники
 - Полная документация
 - Видео руководства самой системы и по каждому функционалу по отдельности от а до я
 - Агрессивной рекламной компании (Как пример Тильда)
 - Сообщества онлайн, соц. сети группы, Группы мессенджеры, Тех. Поддержка

Действия для преодоления этих проблем:

1. Стабильное финансирование для поддержки сотрудников
2. Расширить штат хорошими специалистами в IT сфере
3. Оборудования для работы сотрудникам

III. Анализ рынка

3.1. Описание и анализ стоимости услуг

Компания «GridBox» будет заниматься предоставлением в аренду стандартизированного программного обеспечения разработки и управления сайтов, интернет-магазинов массовому потребителю и другими услугами в области веб-разработки: созданием сайтов, помощью в разработке сайта, дизайна сайта, SEO-продвижением, организацией контекстных кампаний.

Арендуемый сайт будет интегрирован с системой автоматизации бизнес-процессов и таким ERP- инструментом, как управление складом с возможностью интеграции с 1С и переводом сайта на 12 языков. Таким образом, предлагаемый продукт находится не только в сфере e-commerce, но и в области инструментов управления предприятием и автоматизации.

Предоставление в аренду программного обеспечения будет производиться на основе модели SaaS (Software As A Service – «софт как услуга») - бизнес-модели продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчикам доступ к программному обеспечению через Интернет. При этом заказчик платит не за владение программным обеспечением, а за доступ к ней.

Аренда сайта от визитки до интернет-магазина — одна из ветвей эволюции интернет торговли и является оптимальным вариантом для любой компании, выходящей на рынок интернет-коммерции. Для бизнесменов малой (магазинчик в городе, или начинающий) и средней (несколько магазинов с неплохим оборотом) выход в интернет сопровождается определенными рисками: бюджет имеет определенные рамки, поэтому соперничать с лидерами рынка может оказаться тяжело. В таком случае всегда есть вероятность, что бизнес окажется нерентабельным (либо рентабельность будет слишком мала) и закроется. Услуги, предоставляемые компанией «Gridbox» позволяют избежать рисков, связанных с вложениями в собственный сайт.

Данные услуги удовлетворяют потребности заказчиков в:

- Размещении информации о товарах и услугах в сети Интернет для широкого доступа покупателей;
- Организации канала сбыта товаров и услуг;
- Продвижении товаров и услуг;
- Сокращении издержек на IT; (для компаний)
- Оптимизации бизнес-процессов (для компаний)
- Выхода компании на иностранные рынки

Преимущества товара (услуги) и недостатки для покупателя:

Товар (услуга)	ПРЕИМУЩЕСТВА
<p>Аренда системы для разработки сайта и сопровождение</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Снижение общих затрат на IT, дорогостоящее ПО, аппаратную платформу, серверы и сетевое оборудование, а значит, сохранение оборотных средств; – Нет крупных единовременных затрат; – Возможность обеспечить необходимыми ресурсами отдельные ограниченные по времени проекты за небольшие деньги (не вкладывать деньги в сайт для магазина, который будет функционировать 2 месяца); – Платежи прогнозируемы; – Нет необходимости в размещении серверов, администрировании и защите (безопасности) данных; – Размещение баз данных в крупных дата-центрах, имеющих более серьезную систему защиты, чем не большие “серверные”; – Высокая скорость развертывания решений и обеспечение работоспособности в короткий срок; – Бесплатное тестирование; – Поддержка работоспособности силами провайдера; – Постоянное обновление системы; – Полная мобильность пользователя, ограниченная лишь интернет-покрытием; – Поддержка географически распределенных компаний и удаленных сотрудников; – Низкие требования к мощности компьютера пользователя; – Кроссплатформенность; – Современные дизайны сайтов; – Простой и удобный интерфейс управления сайтом; – Единый каталог управления заказами; – Возможность выгрузки базы данных; – Возможность масштабирования решений; – Сокращение издержек и циклов за счет инструмента автоматизации бизнес-процессов; – Контроль над ресурсами компании; – Интеграция управления рекламными компаниями; – Наличие базовых бесплатных средств продвижения.

Продвижение и проведение контекстных кампаний	<ul style="list-style-type: none"> – Невысокая стоимость по сравнению с услугами отдельной веб-студии и других аналогичных программных решений; – Простые и понятные для пользователя пакеты; – Прозрачное ценообразование. – Невысокая стоимость по сравнению с услугами отдельной веб-студии и других аналогичных программных решений; – Простые и понятные для пользователя пакеты; – Прозрачное ценообразование.
Разработка крупных порталов	<ul style="list-style-type: none"> – Возможность обслуживать большую аудиторию; – Индивидуальный подход; – Наличие комплексных решений.
Разработка логотипов и фирменных стилей и разработка дизайна сайта	<ul style="list-style-type: none"> – Стимулирование покупки; – Увеличение лояльности покупателей; – Возможность выделиться на фоне конкурентов; – Формирование и поддержка бренда.

Команда разработчиков проекта «Gridbox» занимается веб-разработкой с 2018 года

Уникальность данного сервиса необходимо рассматривать

Gridbox - это концепция веб инструментов по созданию разносторонних сайтов. Не нужен интернет-магазин, вы его и не включаете, а если нужен - просто переключаете ползунок и получаете целый набор мощных опции по реализации полноценного интернет-магазина.

Мы Gridbox очень основательно подошли к реализации такого гибкого и простого в понимании CMS. У Gridbox очень понятное юзабилити, стратегически верно расположены все функции и опции, что позволяет быть компоненту самым простым в освоении и его понимании. Это позволит вам создавать очень сложные, профессиональные и красивые сайты не имея каких либо дополнительных навыков, не прибегая к редактированию кода.

И этот факт сильно отличает Gridbox от всех его конкурентов.

Мы разбирали и изучали различные CMS, плагины конструкторов страниц такие как SP Page Builder, Quix Pagebuilder, JSN PageBuilder, UIKit. На Битрикс был рассмотрен набирающий обороты и имеющий популярность Универсальный конструктор сайтов, а так же Divi Page Builder.

Например, вы взяли в разработку Битрикс и расширение Универсальный конструктор сайтов, создали многостраничный сайт, после вам понадобилось создать интернет-магазин с несколькими страницами, с фильтром и с корзиной. Сам Битрикс и его платная расширенная версия с пометкой

PRO, не позволит вам реализовать такой сложный сайт, придется прибегать к другим расширениям сторонних разработчиков, и если вы новичок, то настройка нескольких крупных расширений, может привести к ошибкам на сайте и другим проблемам.

А еще нужно позаботиться и о дизайне сайта, вам потребуется Тема или шаблон, что тоже имеет кучу особенностей. Тема должна поддерживать расширение.

Отсутствие интеграции между расширением и Темой может повлечь за собой ряд ошибок и проблем, и обычный пользователь скорее всего не сможет их решить самостоятельно, тут необходим опыт по настройке расширения и Тем.

В чем заключается уникальность конструктора страниц Gridbox?

В том, что на борту этого расширения есть все чтобы создать лендинг, многостраничный сайт, интернет-магазин, каталог, Новостной сайт, Портал, блог и другие.

Вам не нужно искать шаблон, шаблон встроен в Gridbox, по сути это и есть шаблон-конструктор. Встроенные инструменты по оптимизации сайта, встроенные плагины для возможности оставлять комментарии на сайте.

И еще большая коллекция плагинов для реализации самых амбициозных идей.

Gridbox способен реализовать множество идей, но не все!

Мы разработчики Gridbox выпускаем обновления примерно раз в две недели, и радуем пользователей новыми возможностями Gridbox.

3.2. Инвестиционная привлекательность рынка

3.2.1. Рынок

По классификации IDC сегмент ИТ-услуг составляют системная интеграция, консалтинг и разработка заказного ПО, установка и поддержка оборудования и ПО, ИТ-обучение и тренинги.

Компания приводила следующие оценки объемов и темпов роста рынка ИТ-услуг в России:

2004 - \$1,9 млрд (+26,3%), самые высокие темпы роста в Европе

2006 - \$2,99 млрд (+23,2% в долл и 18,4% в рублевом выражении)

2007 - \$4,4 млрд, (+47,2%)

2008 - \$5,22 млрд, (+18,7%). В рублевом выражении аналогичный показатель составил 15,4%.

2009 - \$3,6 млрд (-31,2%). Уменьшение объема рынка в рублях составило 12,0%

2010 - \$4,7 млрд (+30%)

2011 - \$5,94 млрд (+27,2%)

2012 - \$6,58 млрд (+11%)

2013 - \$7,7 млрд (+8%)

2014 - \$6,57 млрд (-15%). В рублевом эквиваленте рынок вырос на 2,2% из-за резкого снижения курса рубля к доллару.

2015 - \$4,52 млрд. В рублях рынок ИТ-услуг прибавил 4,7%.

2016 - \$4,31 млрд. В рублях динамика на уровне +3,6%.

2017 - \$5,16 млрд (+20,7%). В рублях динамика на уровне +5,1%. Позже в IDC сообщили TAdviser, что данная оценка была предварительной.

2018 - \$5,1 млрд (-1%). По просьбе крупных международных заказчиков в этом году в головном офисе IDC произвели изменения в методике, и в качестве основы для расчета годовых темпов роста использовали постоянные доллары США. Это означает, что темпы роста в +7,2% фактически соответствуют темпам роста в рублях.

2019 - \$5,57 млрд (+8%).

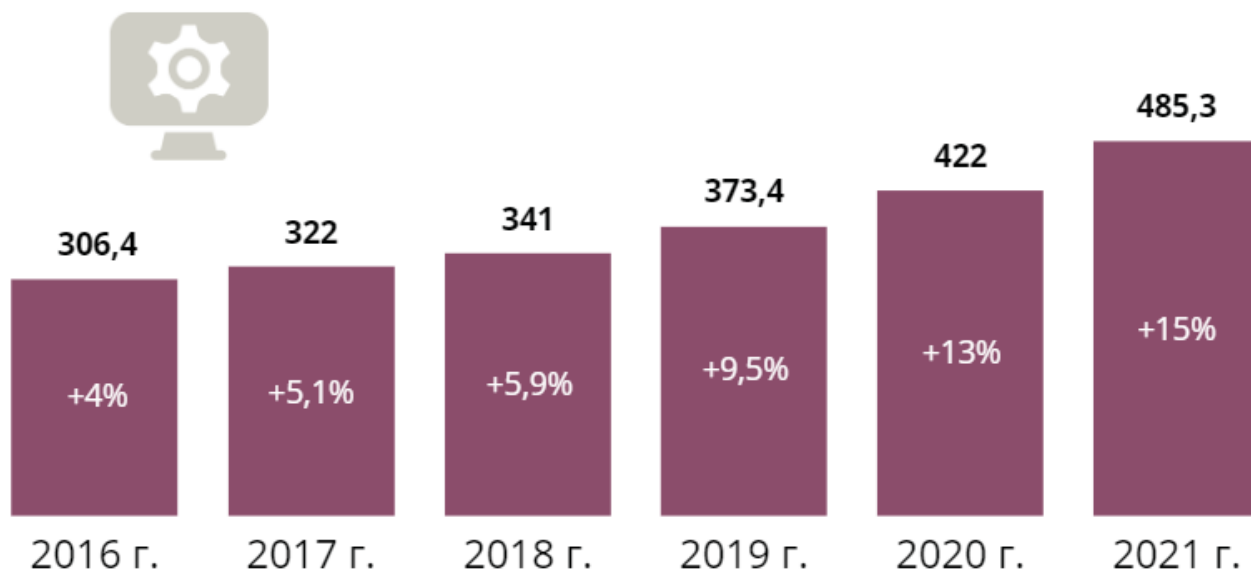
2020 - \$6,75 млрд (+4,9%)

3.2.2. Рынок веб-разработок России 2021 год: рост рынка на 15% до 485 млрд руб.

Российский рынок ИТ-услуг не переставал расти даже во время пандемии, причем с темпами, опережающими мировые. А их исследовательская компания Gartner прогнозировала на уровне 9% в 2021 году и на 7% в 2022-м. По оценке TAdviser, объем российского рынка ИТ-услуг по итогам 2021 года увеличился на 15%, превысив отметку в 485 млрд рублей.

Объем российского рынка ИТ-услуг

в 2016-2021 годах (в млрд руб.) *



* По оценке TAdviser

TADVISER

3.3. Спрос

3.3.1. Целевые группы

Характер спроса будет различаться в зависимости от типа клиента. Массовая аудитория - частные лица, ИП, которые «просто хотят попробовать» что-то продать через Интернет, будут покупать базовый тариф. Таких клиентов будет ожидаемо много, однако среди них возможен большой процент отказа от подписки через 2-4 месяца. Объем спроса будет зависеть в немалой степени от объема рекламной продукции, рассчитанной на широкую аудиторию.

Небольшие компании, открывающие онлайн-продажи, с большей вероятностью будут пользоваться такими услугами, как разработка фирменного стиля и логотипа. Для того, чтобы со стороны таких клиентов был спрос на услуги, связанные с продвижением, необходимо наглядно презентовать эффект от их использования (рост потока клиентов).

Самый малый по численности, но самый ценный тип клиентов – малые и средние компании, планирующие полномасштабный выход на онлайн рынок или переход с собственного IT на Gridbox, будут покупать продвинутые тарифы, включающие модули автоматизации и управления складом, заказывать создание крупных порталов и тратить

больше на продвижение.

Район проживания основной массы аудитории – города с населением от 2-5 тыс. человек до Москвы и ограничен, прежде всего, распространением и качеством Интернет.

3.3.2. Спрос по услугам

Чтобы определить приоритеты при разработке и продвижении сервиса, необходимо выстроить рейтинг востребованности услуг и функций. Рейтинг разделен на две категории – услуги и функции, востребованные клиентом при аренде CMS, и отдельные услуги в области индивидуальной веб- разработки.

Услуги и функционал, связанные с интернет-магазинами

1. Система поиска товаров на сайте. Поисковый функционал заключается в том, насколько просто покупателю найти на сайте те или иные товары. Это значит, что на сайте магазина обязательно наличие рабочего поиска по сайту, причем такого, который выдает результаты не только при полном совпадении фразы.
2. Фильтры товаров по характеристикам. Рекомендовано включить возможность сортировать товары по разным критериям (название, дата, цена, товарные характеристики, бренд, категория).
3. Методы обратной связи. Одно из способов завоевать доверие клиента - это наличие обратной связи с магазином. Довольно много людей любят обсудить покупку с живым человеком и задать вопрос консультанту вслух. Для этого была необходима возможность бесплатного звонка менеджерам магазина, или хотя бы консультации в средствах обмена мгновенными сообщениями.
4. Удобная карточка товара. Перед тем как оформить заказ, клиент хочет знать, что он покупает. Самая важная часть в продаже - это наглядное представление товара. К каждому из них необходимо приложить несколько фотографий, лучше, если их можно будет увеличить или просмотреть в 3D режиме. В описании требуется как можно больше характеристик и отзывов, всегда уникальных и разнообразных.
5. Информационная рассылка. Если у интернет-магазина есть постоянные клиенты, то для их стимуляции к покупкам и набору очередных покупателей должна быть организована рассылка новостей, распродаж и актуальных товаров на электронную почту, если того пожелает клиент. Лучше, если темы рассылки он будет волен выбирать сам.
6. Мобильная версия магазина. Чтобы дать клиенту доступ к магазину не только с компьютера, но и с телефона, можно создать мобильную версию сайта. Она должна содержать только самые необходимые функции и не быть перегруженной. Основная тенденция последних лет - глобальный рост мобильного интернет-трафика.
7. Система обновления товаров. Современные системы управления интернет-магазинами поддерживают обновления товаров через Excel и 1С.
8. Управление поступающими заказами, с 1С интеграцией.
9. Управление акциями и скидками в магазине. Скидки и акции повышают лояльность покупателей.
10. Синхронизация данных по товарным запасам с системой складского учёта, либо посредством синхронизации с базой поставщика.
11. Автоматизированная отгрузка товаров на Яндекс Маркет
12. Генератор карт сайта (XML)
13. Модули доставки и оплаты, реализующие все платёжные и транспортные возможности, доступные на рынке
14. Система сравнения товаров по характеристикам
15. Маркетинговые возможности по перекрёстным продажам, рекомендуемым и связанным товарам

16. Списки желаний для пользователей (отсроченные продажи)
17. Управление правами доступа и распределение ролей на сайте (VIP-покупатель, обычный покупатель, незарегистрированный покупатель)
18. Быстрая покупка в несколько кликов
19. Интеграция с CRM и ERP
20. Интеграция с системами статистики по трафику (Google Analytics, Яндекс Метрика)
21. Интеллектуальный расчёт стоимости доставки, на основе веса, габаритов, удалённости
22. Автоматический расчёт налогов
23. Дифференцированные цены по сегментам покупателей
24. Управление возвратами и гарантийными случаями
25. Использование SSL, для шифрования трафика
26. Индивидуальное предложение покупателю, на основе сделанных им заказов
27. Функции автоматизации дропшиппинга
28. Динамическое изменение цен на базе определённых факторов (изменения курсов валют, изменение цены у поставщика)
29. Интеграция с маркетплейсами и площадками объявлений (например авито)
30. Интеграция с системами рассылки email (индивидуальные цепочки писем для покупателей)
31. Соответствие 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники» (подключение онлайн-кассы)
32. Соответствие 152-ФЗ «О персональных данных» (хостинг должен быть в России)

3.4. Конкуренция

Существующие ресурсы, предлагающие услугу аренды Конструкторов, CMS, делятся на две категории: отдельные сервисы, созданные специально для этой цели и сервисы как услуга, появившаяся на базе B2B-каталога. В первой категории наиболее близким конкурентом является компания Битрикс, во второй – Тильда.

3.4.1. Сайты аренды CMS, конструктор сайтов.

На данный момент существует уже множество таких ресурсов. Поиск по ключевым словам «аренда конструктор сайта» выдает десятки ссылок. Это связано с тем, что идея, что называется, «висит в воздухе» и для реализации этой идеи на простейшем уровне не требуется значительных усилий. Однако, при внимательном рассмотрении оказывается, что это небольшие старт-апы, развиты очень слабо, и не могут похвастаться значительными клиентскими базами и проработанным функционалом. Как правило, за ними стоят рядовые веб-студии либо небольшие группы независимых программистов – от 5 до 15 человек. Такие сайты, кроме собственно самой аренды, предлагают услуги по помощи в настройке и продвижении.

Клиент, успешно освоивший их функционал, неизбежно столкнется с ограничениями и отсутствием необходимых инструментов либо другими проблемами что не может решить без третьих лиц, и будет искать альтернативный, более развитый и удобный сервис.

Учитывая бурное развитие рынка и интерес инвесторов к этой сфере, некоторые из таких проектов могут стать объектом инвестиций и превратиться в реального конкурента.

- **Компания «Битрикс» – «1С-Битрикс: Управление сайтом.»**

3.4.2. Бизнес-каталоги

- Портал <https://tilda.cc> – «Создайте впечатляющий сайт на Tilda»

Обзор рыночных цен

- **CMS Битрикс. Аренда Лицензия на год на разные пакеты**

У компании Битрикс имеется 5 вида лицензий на год от старта до бизнес пакета.

Старт пакет – 6200 р. В год (Подходит для небольших веб-проектов наподобие лендингов. Имеет необходимые для авторизации функции, а также SEO-модуль.)

Стандарт Пакет – 17 900 Руб. в год (Используется для более крупных сайтов с большим потоком пользователей. Обладает возможностью обратной связи с клиентами на форумах и усиленной безопасностью.)

Пакет малый бизнес – 40 900 р. В год (Полноценно реализует сферу e-commerce благодаря встроенному модулю «Интернет-магазин». Он включает в себя необходимые для торговли в Интернете функции, такие как каталог, корзина, мобильная админ-панель и другие.)

Пакет Бизнес – 83 900 р. В год (Больше функций для продажи товаров: запускает рекламную и веб-аналитику, подключает программу лояльности при необходимости.)

Так же дополнительно индивидуальные решения в зависимости от требований к проекту от 100 000 р.

- **Конструктор сайтов Тильда. Лицензия на год на разные пакеты**

У компании Tilda Publishing Ltd. Три тарифа

Пакет free - бесплатно (Выделенный объем на сервере – 50 мегабайт, количество страниц – 50. Предоставляет доступ к базовой коллекции блоков.)

Пакет Personal – 9 000 р. В год (Можно запустить 1 сайт, подключить свой домен, использовать все блоки из коллекции. Объем – до 500 страниц, ежемесячная ставка составляет 750 рублей, при оплате за год – 500.)

Пакет Business – 15 000 р. В год (Доступно создание 5 сайтов, дополнительно – экспорт исходного кода и доменное имя.)

3.5. Конкурентные преимущества проекта

В таблице приведены результаты сравнительного анализа сильных и слабых сторон компаний конкурентов:

	Сильные стороны	Слабые стороны
Битрикс	<ul style="list-style-type: none">– Удобное управление каталогом товаров, ценами, продажами– Разные единицы измерения (килограммы, литры, метры и т.д.)	<ul style="list-style-type: none">– Лицензия стоит дорого– Bitrix часто глючит– Bitrix сильно тормозит и не выдерживает нагрузки

	<ul style="list-style-type: none"> – Поддержка торговых предложений (SKU) – Несколько типов цен (розничные и оптовые) – Функционал наборов и комплектов товаров для роста среднего чека – Встроенные платежные системы – Поддержка служб доставки – Складской учет (учет поставщиков, складов и документов, учет прихода товара с штрихкодами, возврат, резервирование и автоматическое снятие резерва, списание бракованного товара и многое другое). – Возможность формировать отчёты о прибыльности конкретного товара или покупателя 	<ul style="list-style-type: none"> – Платные ежегодные обновления – Дорогие услуги разработчиков – Создание сайтов на Битриксе — это сложно для простого пользователя в этом плане битрикс уступает Тильде
Тильда	<ul style="list-style-type: none"> – Разнообразие обучающих материалов: гайды, блог, мастер-классы. – Эстетически привлекательный дизайн с доступностью уникализации. – Большой выбор блоков, шаблонов, шрифтов, изображений. – Собственная CRM-система с подключением в один клик. – Интеграция с мессенджерами, чатами, платежными и другими внешними сервисами. – Ограниченный личный кабинет, необходимый для распределения прав доступа пользователей и объединения их в группы. 	<ul style="list-style-type: none"> – Объем ограничен 500 страницами, поэтому при создании крупного интернет-магазина или блога с запросом на ежемесячное масштабирование придется рассмотреть другой конструктор. – Перегруженный HTML-код страниц, влекущий за собой снижение скорости загрузки. Приходится привлекать дополнительные методы работы с контентом, чтобы достичь баланса, а возможность редактирования исходного кода недоступна. – Ограничения в редактировании SEO-опций; – Неудобная настройка внутренней перелинковки.
Наша Система Gridbox	<p>Расширьте функциональность своего сайта с помощью инновационных приложений Gridbox. Все, что вам нужно, уже есть в Gridbox!</p> <ul style="list-style-type: none"> – Одностраничный сайт, Страницы 	<ul style="list-style-type: none"> – Документация Gridbox не полная – Мало видео руководств по Gridbox – Отсутствует сообщества и группы GridBox

	<ul style="list-style-type: none"> – Новостной блог – Интернет магазин – Функция комментарии – Функция отзывы – Приложение ZERO для индивидуальной разработки – Портфолио – Функции для Отеля, гостиницы и тд (Аренда и сдача недвижимости) – Личный кабинет для Магазина, блога, портала. – Встроенный фоторедактор – Встроенный редактор Кода – Контроль производительности сайта – предзагрузчик страниц – Канонические Url-адреса – Хтмл-карта Сайта – Встроенный адаптивный редактор – Фреймворк шаблоны нового поколения – Мобильный Редактор – Расширенная панель администратора – Интеграция с разными системами оплат – Интеграция с другими службами таеки как службы доставки, Яндекс, VK, Google 	<ul style="list-style-type: none"> – Мало информации и шаблонов для Gridbox
--	--	--

Кроме Битрикс и Тильда среди конкурентов необходимо отметить:

- umi-cms.ru – четвертая по популярности CMS в России. Редакция “Shop” содержит все необходимые модули для Интернет-торговли. Стоимость 19900, вариант аренды отсутствует.
- amiro.ru – на пятом месте по количеству интернет-магазинов на данной платформе

В следующей таблице приведены результаты сравнительного анализа сервисов конкурентов:

1. CMS (Content Management System) — это программное обеспечение, которое позволяет управлять

контентом: создавать и публиковать фотографии, текст, размещать виджеты, менять дизайн и другие элементы, управлять функционалом. CMS часто называют движком сайта.

2. Конструктор сайтов (англ. site builder) — программно реализованная сложная система для создания веб-страниц без знания языков программирования. Обычно является отдельным сервисом, но может и предоставляться как дополнительная услуга хостинг-компаниями.

Gridbox (CMS система + Конструктор сайтов)	Тильда (Конструктор сайтов)	Битрикс (CMS система)
<p>Подходит для любого типа сайтов: от блогов и одностраничников до новостных страниц, интернет-магазинов и порталов. Для этого на движке есть множество встроенных функций.</p> <p>Основные технические характеристики:</p> <p>язык программирования – PHP (версия 7.4 и выше);</p> <p>базы данных – MySQL (версия 5.6 и выше), MariaDB (версия 10.1 и выше);</p> <p>операционные системы – Windows, UNIX;</p> <p>веб-сервер – Apache, Nginx.</p> <p>На кого ориентирована:</p> <p>Новички</p> <p>продвинутые пользователи</p> <p>Профессионалы</p> <p>Интеграция Онлайн-платежи Яндекс.Касса, Robokassa, и другие банки (Все включено в Gridbox)</p> <p>Gridbox предоставляет возможность создавать неограниченное количество страниц, что удобно для масштабирования проекта. Также можно создавать индивидуальные макеты.</p> <p>Конструктор позволяет собрать</p>	<p>Интуитивный конструктор сайтов. Подходит для создания небольших проектов — информационных и корпоративных ресурсов, одностраничников и интернет-магазинов с десятком-другим позиций.</p> <p>Основные технические характеристики:</p> <p>язык программирования – PHP (версия 7.4 и выше);</p> <p>базы данных – MySQL (версия 5.6 и выше), MariaDB (версия 10.1 и выше);</p> <p>операционные системы – Windows, UNIX;</p> <p>веб-сервер – Apache, Nginx.</p> <p>На кого ориентирована:</p> <p>Новички</p> <p>продвинутые пользователи</p> <p>Профессионалы</p> <p>Интеграция Онлайн-платежи Яндекс.Касса, Robokassa, и другие банки (Только в пакете Бизнес)</p> <p>Тильда предоставляет возможность создавать ограниченное количество страниц до 500 стр., что удобно для масштабирования не большого проекта. Также можно создавать индивидуальные макеты.</p>	<p>Коммерческая система управления контентом. Среди платных CMS в русскоязычной онлайн-среде продукт занимает лидирующую позицию. В общем рейтинге система удерживает Первое местов России – его используют более 23% сайтов.</p> <p>CMS 1С-Битрикс – решение для крупных сайтов. Движок используют для площадок, где требуется широкий набор функций: интернет-магазинов, корпоративных порталов. Для небольших сайтов, например, лендингов или визиток 1С-Битрикс использовать невыгодно из-за высокой стоимости продукта.</p> <p>На кого ориентирована:</p> <p>продвинутые пользователи</p> <p>Профессионалы</p> <p>Интеграция Онлайн-платежи Яндекс.Касса, Robokassa, и другие банки (Включено только в пакеты малый бизнес и Бизнес)</p> <p>Битрикс предоставляет возможность создавать неограниченное количество страниц, что удобно для масштабирования проекта. Также можно создавать индивидуальные макеты, возможны трудности для новичков.</p>

<p>работающий сайт тем, у кого нет навыков дизайна или разработки.</p>	<p>Конструктор позволяет собрать работающий сайт тем, у кого нет навыков дизайна или разработки.</p>	<p>CMS недостаточно удобна для начинающих разработчиков и пользователей. В бесплатном доступе нет полноценных руководств – обучающая информация в полном объеме представлена в платных курсах.</p>
--	--	--

Выводы:

Подводя итог, можно сказать, что, мы постарались и стараемся брать лучшее от других сервисов и добавлять в GridBox для того что бы любому пользователю начиная от новичка и заканчивая профессионалом было просто и удобно создавать свой сайт.

3.6. План продаж

Чтобы спрогнозировать план продаж по услугам, необходимо обратить внимание на структуру доходов конкурентов. Очевидно, что большую часть среднего чека составляют дополнительные услуги и функционал, включенный в более продвинутые тарифы.

Так как наша компания будет предлагать сверху такие дорогостоящие услуги, как интеграция со складом и модуль бизнес-процессов, а стоимость базового тарифа будет составлять 15 000 р. (Все включено), лицензия будет предоставляться на месяц, квартал, 6 месяцев, 12 месяцев и более в остальном для пользователя никаких ограничений.

Построив план продаж на основе базового тарифа, можно спрогнозировать продажи услуг, не включенных в базовый тариф на основе этого соотношения. Так как функциональность сервиса будет расширяться постепенно, данное соотношение будет изменяться со временем в пользу последних.

По оценкам специалистов компании, месячный оборот рынка России аренды только сайтов (без учета оборота B2B порталов) составляет 1,4 млрд руб., 466,9 млн руб. — чистая прибыль 60% оборота в РФ приходится на «Битрикс24».

3.7. Тактика и план маркетинга

Несмотря на то, что на рынке веб-разработки большое количество компаний, жесткой конкурентной борьбы между ними нет. Так как сейчас основная масса предприятий старается разместить как можно больше информации о себе в сети Интернет. Также сайты необходимы не только компаниям, но и отдельным физическим лицам, например, звезды эстрады.

Поэтому объем спроса примерно равен объему предложений.

Интернет-маркетинг - это использование всех способов и приемов обычного маркетинга, для получения максимального эффекта с продвигаемого сайта. Интернет маркетинг затрагивает такие показатели, как цена, продукт, место его продажи и раскрутка (продвижение).

Все Пакеты, можно разделить на 5 типов:

- 1) Месяц 1500 р.

- 2) Квартал - 3500 р.
- 3) 6 месяцев - 6500 р.
- 4) 12 месяцев - 15 000 р.
- 5) Индивидуальный

После первого ознакомления с Gridbox пользователи будут сразу приобретать лицензию на год.

Проведя хорошую рекламную кампанию в основном в сети можно сделать следующий прогноз.

Расчет минимальный: Пакет 15 000 р. X 100 000 пользователей = 1 500 000 000 руб. в год
100 000 пользователей это 3% рынка.

Это без доп. услуг таких как аренда хостинг площадки, виртуального сервера для сайта (Без этого сайт не будет работать)

Разработка на базе GridBox сайт для клиента и тд.

Продвижение услуг осуществляется с помощью механизма информирования, воздействия, убеждения и стимулирования покупателей, вовлечения их в процесс покупки.

Механизм продвижения приводится в действие с помощью комплексного инструментария, в состав которого входят: реклама, стимулирование сбыта, формирование общественного мнения. Продвижение будет организовано путем использования совокупности инструментов.

План маркетинга учитывает как продвижение на рынок SaaS, так и на рынок веб-разработок в целом.

В глаза бросается значительное увеличение бюджета на поисковое продвижение, а также на участие в тематических мероприятиях. В то же время, по сравнению с 2009-м годом сокращаются бюджеты на традиционную рекламу и PR.

На данный момент никто из конкурентов на рынке аренды интернет-магазина не вкладывает в агрессивный маркетинг и рекламу на ТВ. Таким образом, у проекта «Gridbox» есть возможность, выйдя на рынок, занять позицию лидера.

Финансовый план

4.1. Оборудование

Для нормальной работы предприятия потребуются следующее оборудование:

Для открытия небольшой конкурентоспособной Дата центр компании, нужно от 15 000 000 рублей. Это минимум четыре - пять серверов (число клиентов на сервере значения (200 - 230 клиентов, зависит от многих параметров)), несколько коммутаторов, персонал в пять-шесть человек, офис.

Необходимый минимум программного обеспечения: сайт компании, панель управления хостингом (\$4,5 тыс. - 412 380 р.), биллинг-панель (иногда совмещена с панелью управления).

Стоимость сервера определяется его мощностью и прогрессивностью технической «начинки» и может составлять от 3000, так и 15 000 долларов.

Если оказывать услуги полнофункционального хостинга, то серверов должно быть как минимум 4.

Для расчета возьмём типовую конфигурацию для основного и резервного сервера (см. таблицу 1):

Шасси Supermicro 2*Intel Xeon E5-2643v4 3.4GHz - 3.7GHz, 32 GB DDR4, LSI 9240-4i - 2*1 TB SATA Seagate Enterprise Capacity (в массиве RAID1), 2*200 GB Intel SSD DC S3710 Series (в массиве RAID1)

Цена: 460 000 р. = 4300 долларов.

Система резервного копирования NAS Synology DS218play (Жесткий диск 4TB SATA 6Gb/s) 30
500 р = 333 долларов

Шкаф напольный Hyperline 24U, глубина 1000 мм, стеклянная дверца, вентиляторная полка на 4 вентилятора, блок розеток, полка для легкого оборудования, кабельные организаторы. 42 500 р = 464
долларов

Лицензия на сервер WinSvrStd 2019 RUS OLP NL core 2lic 6 6000 р = 75 долларов

Лицензия на SQL-сервер Microsoft SQLServerStandardEdition 2017 Sngl OLP 1License NoLevel 54
000 р = 590 долларов

Лицензия клиентского доступа SQL Microsoft SQLCAL 2017 Sngl OLP 1License NoLevel UsrCAL
12 750 р = 140 долларов

Для деятельности ЦОД понадобится несколько человек. Минимум - один администратор и три-четыре сотрудника технической поддержки для работы посменно круглые сутки. Количество персонала разное для каждого хостера и зависит от его специализации.

Например, если на одном сервере размещается множество сайтов, то такой хостинг требует больше людей работающих в клиентской поддержке. Если же один сервер разбит на ряд выделенных виртуальных серверов - нужна более мощная техническая поддержка и администраторы.

Для полноценной работы крупного дата-центра понадобятся специализированные отделы. Прежде всего, это служба технической поддержки - самая большая структурная единица, сотрудники которой отвечают на запросы клиентов, осуществляют мониторинг всех систем обеспечения и являются связующим звеном между остальными отделами.

Сетевые инженеры отвечают за работу сети и маршрутизирующего оборудования. Администраторы - за настройку, работу, ремонт и доукомплектацию оборудования.

Программисты обеспечивают работу биллинга и других программ. Инженеры систем обеспечения отвечают за работу кондиционеров, системы тушения пожаров и электропитания. Численность сотрудников определяется правилом: у каждого специалиста должен быть один сменщик.

ЦОД должен иметь:

- Несколько независимых вводов электропитания от разных подстанций.
- Источник бесперебойного питания.
- Дизель-генератор.
- Кондиционирование.
- Не менее двух независимых оптических вводов от разных провайдеров, несколько международных каналов доступа.
- Газовое пожаротушение, чтобы в случае тушения пожара избежать порчи оборудования.
- Систему видеонаблюдения, мониторинга и контроля доступа.

Позиция	Цена, руб.	Количество	Затраты, руб.
---------	------------	------------	---------------

Стол	18 тыс.	4	72 тыс.
Стул	15 тыс.	4	60 тыс.
Ноутбук	100 тыс.	6	600 тыс.
Сетевое оборудование			115 тыс.
Чайник	5 тыс.	1	5 тыс.
Микроволновая печь	9 тыс.	1	9 тыс.
Кулер	6 тыс.	1	6 тыс.
МФУ	10 тыс.	4	40 тыс.
Софт			150 тыс.
Разное			100 тыс.
Всего			957 тыс.

4.2. Размещение серверов

Размещение серверов будет произведено в современном и надежном дата-центре

4.3. Персонал и расходы на оплату труда

Сотрудники — самая важная составляющая данного проекта. На них идут основные затраты в процессе работы, но они же принесут вам прибыль. В штате будут работать 4 человека, сам основатель компании будет выполнять функции SEO-специалиста.

Начисление заработной платы будет осуществляться по комбинированной схеме: фиксированная ставка (оклад) + премия.

Премия будет начисляться в зависимости от вклада специалиста в работу с тем или иным проектам.

График работы сотрудников: с понедельника по Суббота, с 09:00 до 18:00.

Должность	Оклад	Премия (ориентир)	НДФЛ	Всего
Старший программист	350 000	-	45 500	395 500

Back-end разработчик	200 000	50 000	26 000	276 000
Back-end разработчик	200 000	50 000	26 000	276 000
Front-end разработчик	150 000	50 000	19 500	219 500
Веб-дизайнер	150 000	50 000	19 500	219 500
Всего				1 386 500

Кроме того, предполагается, что часть функций будут выполнять штатные сотрудники. На фрилансе будут привлечены специалист по контекстной рекламе, SMM-менеджер, контент-менеджер и несколько копирайтеров. Ориентировочная сумма затрат на штатных сотрудников составит 300 тыс. рублей в месяц.

Итого, на персонал 1 686 500 тыс. рублей в месяц.

4.4 Маркетинг и реклама

Сводные данные о текущих затратах и методах их расчета

Стандартные методы продвижения веб-студии мало подходят. Офлайн в этом бизнесе работает крайне плохо в связи с тем, что сама целевая аудитория ориентирована на интернет и ищет партнеров именно там.

Основные усилия следует направить именно на онлайн. Планируются следующие направления:

- Разработка корпоративного сайта-визитки и его SEO-продвижение.
- Запуск контекстной рекламы на интересующие регионы (Москва и свой регион).
- Запуск корпоративного блога, посвященного вопросам разработки и продвижения сайтов.
- Активная работа с социальными сетями. Наиболее перспективны VK и Yandex, каналы и группы в Telegram, Whatsap, Viber и другие сети.
- Ценятся публикации специалистов по актуальным вопросам в онлайн-изданиях и блогах, которые специализируются на разработке сайтов и интернет-маркетинге.
- Эффективный нетворкинг: участие в профильных конференциях, вебинарах в качестве слушателя и спикера.

Важно приобрести статус специалиста в своей отрасли, тогда быстрее сможем выйти на тот уровень, когда уже клиенты ищут нашего внимания, а не наоборот. Это важно в любой сфере, в интернете — особенно.

Большая часть работ по продвижению в интернете будет производиться собственными силами, но понадобится бюджет на SEO и запуск контекстной рекламы, комплексного продвижения продукта. Всего потребуется 3 000 000 рублей. Еще 300 000 рублей же будет требоваться на рекламу

ежемесячно.

Итого на продвижение и популяризацию продукта 5 800 000 руб.

Доходы

Доходность можно подразделить на три группы. Во-первых, это постоянные проекты и клиенты длительностью от 2 месяцев до года. Оплата их производится на основании первоначально разработанного бюджета по принципу абонентской платы или за выполнение конкретных задач по утвержденному плану. Во-вторых, это небольшие проекты короткой длительности (доработка и разработка сайтов, создание лендингов).

В-третьих, хорошо пополняет счет веб-студий услуга поддержки сайтов. Она не требует постоянного внимания. Как правило, в пакет входит снятие позиций по ключевым запросам и их поддержка, а также оперативное восстановление сайта после падения, ddos-атаки или вирусного заражения.

Ориентировочный план доходов в таблице (1-ый год работы после полного запуска)

Услуга	Цена*	Кол-во	Общий доход
Пакет лицензия на год (постоянные)	15 000	10 000	150 000 000 р.
Разработка лендинг-пейдж	25 000	100	2 500 000 р.
SEO-продвижение	40 000	100	4 000 000 р.
Настройка и ведение контекстной рекламы	15 000	100	1 500 000 р.
Настройка таргетинга в соцсетях, поддержка SMM-проектов	15 000	100	1 500 000 р.
Техническая поддержка	3 500	1000	3 500 000 р.
Мелкие работы			1 000 000 р.
Всего			114 000 000 р.

Средняя рентабельность — около 25%. Ее можно считать неплохой для данной сферы. Лидеры рынка отмечают как отличную рентабельность на уровне 50%, к которой и нужно стремиться.

Период окупаемости, при условии быстрого выхода на данный уровень прибыли, составит 6-7 месяцев. Реальная окупаемость ожидается на 12-14-й месяц работы, когда мы выйдем на стабильный поток клиентов.

Чистый оборотный капитал к концу периода планирования принимает значительное положительное значение. Это означает не только отличную финансовую устойчивость будущего бизнеса, но и образование к концу периода свободных денежных средств, которые могут быть направлены на создание других бизнесов.

Планируемый бизнес демонстрирует умеренную рентабельность активов и инвестиций.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Оборачиваемость активов планируемого бизнеса не высока, что объясняется значительной величиной основных средств.

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является умеренно эффективным. Длительный стартовый период компенсируется высокой прибылью после выхода на плановый объем реализации.

5. Достоинства и недостатки

Преимуществами данного плана можно назвать:

Устойчивую исходную позицию по первым клиентам, поскольку создатель имеет солидный опыт работы в данной сфере и может собрать команду проверенных профессионалов. Перевод части задач сотрудникам на фриланс, что положительно сказывается на рентабельности. Недорогое помещение в офисном здании, минимальные затраты на эти цели.

К недостаткам можно отнести:

Вероятные репутационные риски из-за более сложного контроля удаленных сотрудников.

6. Перспективы развития

Эксперты отмечают чрезвычайно высокую сложность масштабирования в этой сфере. При совершенно сумасшедшей конкуренции на рынке действует огромное количество фрилансеров, которые предпочитают работать самостоятельно, а не в офисе. При этом даже крупные компании отмечают нехватку квалифицированных специалистов. Особенно в сфере back-end разработки. У всех крупных игроков на этом рынке всегда есть открытые вакансии. Однако и квалификация большинства фрилансеров не отвечает требованиям.

Таким образом, развитие бизнеса напрямую зависит от возможности предпринимателя найти сотрудников с достаточной квалификацией и обеспечить их приемлемой заработной платой. Осложняется это еще и тем, что пресловутый региональный уровень для интернет-специальностей просто не работает. Люди могут зарабатывать в разы больше в удаленном режиме, в том числе сотрудничая с зарубежными заказчиками.

В будущем мы планируем постепенно расширять штат сотрудников, брать больше заказов и, соответственно, увеличивать количество и качество реализуемых проектов.

7. Риски бизнеса

- Не выйти на запланированный уровень по продажам. Решение: проанализировать причины невыполнения плана, поработать дополнительно над улучшением каналов продвижения и устранением своих недостатков.
- Завышенный план по продажам. Решение — составлять план не ранее чем через три месяца, когда будут понятны возможности сотрудников по количеству выполненных задач и эффективности работы. В процессе планомерно повышать эффективность расходования времени, поскольку временные ресурсы сотрудников — самое дорогое в этом бизнесе.
- Низкое качество оказываемых услуг. Проанализировать причины, заменить сотрудников, которые не справляются со своими задачами. Если трудно найти работников в своем регионе, попытаемся использовать децентрализацию и работать с удаленщиками.
- Финансовый кризис. Кризисы вызывают урезание бюджетов бизнеса на продвижение в интернете. Это серьезный риск для веб-студий, предсказать который, к сожалению, невозможно.