

Разработка предпринимательского проекта «Джарвис-сервис» в сфере аналитики товаров на маркетплейсе Wildberries

Выполнили обучающиеся:

Аляутдинова Эльнара Рамилевна

Майорова Ирина Ильинична

Научный руководитель:

Горбачевская Е.Ю., доц., к.э.н.

ДЖАРВИС





Проблемы,

которые решает наш проект

Проблема



90% начинающих селлеров уходят с платформ после первой неудачи, причиной которой как правило является некорректный выбор ниши и непониманием ключевых метрик

**forbes.ru*

Гипотеза



Внедрение структурированного обучения в формате видеоуроков, базы знаний и других обучающих материалов снизит риск банкротства предпринимателей на маркетплейсах благодаря полученным знаниям



Подтверждение гипотезы

Уход пользователей после первой неудачи сократится на 40–50% за счет снижения неопределенности

Увеличит долю корректно выбранных ниш на 60% благодаря полученным знаниям

Средняя прибыль новичков вырастет на 25–35% за счет применения экспертных стратегий с курса

Испытываете ли вы сложности с анализом данных при выборе товарной ниши на маркетплейсах?



**В опросе участвовало 101 человек. Согласно данным опроса, 47,2% респондентов работают менее года, 36,1% – от одного до трёх лет, а 16,7% – более трёх лет.*



Проблемы,

которые решает наш проект

Проблема



Селлеры теряют 40% дохода из-за чрезмерной операционной нагрузки: одновременно управлять аналитикой на нескольких платформах, контролировать расширенный ассортимент товаров и тд.

**forbes.ru*

Гипотеза



Если предоставить селлерам единую платформу, объединяющую все инструменты аналитики, то это значительно снизит операционную нагрузку

Подтверждение гипотезы



Позволит селлерам увеличить прибыль благодаря инструментам на платформе

Сократит время на адаптацию к изменениям, предоставляя актуальную статистику и инсайты о рынке

Повысит эффективность бизнеса и сократит количество ошибок при принятии решений

Бывали ли случаи, когда Вам приходилось использовать сразу несколько сервисов для проведения анализа?



**В опросе участвовало 101 человек. Согласно данным опроса, 47,2% респондентов работают менее года, 36,1% – от одного до трёх лет, а 16,7% – более трёх лет.*

Решение



Единый сервис со всем
необходимым функционалом

Около 75% респондентов выразили желание иметь единый сервис, который включает все необходимые функции, чтобы избежать переключения между различными платформами

Облегчилась бы Ваша жизнь, если можно
было бы использовать единый сервис?



**В опросе участвовало 101 человек. Согласно данным опроса, 47,2% респондентов работают менее года, 36,1% – от одного до трёх лет, а 16,7% – более трёх лет.*

Джарвис

сервис аналитики товаров на Wildberries, который не только предоставит аналитику, но и научит анализировать



Рекомендации

Рекомендации формируются на основе анализа данных и материалов от экспертов

Внешняя аналитика

Можно провести глубокий анализ рынка и оценивать позиции конкурентов

База знаний и обучение

Это поможет продавцам эффективно освоить аналитические инструменты и закрепить знания

Внутренняя аналитика

Для улучшения внутренних бизнес-процессов и анализа личного магазина

Бесплатный тариф

Позволяет попробовать ограниченный функционал платформы

Продвижение

У нас есть инструменты для эффективного продвижения продуктов

MVP - сайт



Целевое действие -
получить консультацию

- ЕДИНЫЙ СЕРВИС АНАЛИТИКИ, КОТОРЫЙ НАУЧИТ ВАС В НЕЙ РАЗБИРАТЬСЯ

Джарвис — твой рост на Wildberries

Управляйте бизнесом проще: всё, что нужно для прибыли и развития —
в одном месте

Получите консультацию и оптимизируйте продажи на Wildberries

Начните пользоваться нашим сервисом и
увеличьте свою прибыль уже сегодня!

Я хочу увеличить продажи



Подбор товара > Женщинам > Футболки и топы > Футболка

Данная ниша переполнена. Процент выкупа низкий. При выборе этой ниши необходим капитал от 1 млн рублей и подключение внешней рекламы для роста карточки в поиске.

Сводка за период 15.09.2024 по 30.09.2024

Заказы 895 300 руб 70 000 шт	Продажи 695 300 руб 56000 шт	Процент выкупа 50% 🚨	Маржа 150 300 руб 15,24%
Упущенные заказы 1 500 000 руб 90000 шт	Количество брендов 9 500 шт	Количество брендов с продажами 8 000 шт 🚨	Количество артикулов 19 750 шт

Найдено: 19 750 товаров Поиск Параметры

№	SKU	Продавец Бренд	Сколько дней товар был в продаже за последние 30 дней	Сколько дней его покупали (товар заказывают не каждый день)	Количество заказов	Розничная цена	Упущенная выгода	Прибыль	Остатки
1	10978632	ИП Иванов Minimi	30	30	1015	500	125000	995000	500
2	10978632	ИП Смирнов WEARSSS	30	23	850	897	508769	850000	500

[Посмотреть полностью](#)



- [Диаграммы](#)
- [Графики](#)
- [Полный дашборд](#)
- [Подробный отчет](#)

- Самые популярные SKU**
- Черная футболка [Перейти](#)
 - Футболка со стразами [Перейти](#)
 - Белая футболка [Перейти](#)
 - Белая футболка [Перейти](#)



Интерфейс нашего прямого конкурента (mpstats):

↓ ID отчета	Период		Продажи			Возвраты		Логистика	Комиссия	Расходы		
	Дата начала	Дата конца	Сумма, Р	Себестоимость, Р	Итого, Р	Сумма, Р	Себестоимость, Р	Общая, Р	Общая, Р	Хранение, Р	Приемка, Р	Штрафы, Р
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
271465532	26.08.2024	01.09.2024	335 450,65	1 168 864,20	335 450,65	0,00	0,00	43 790,04	61 870,43	0,00	0,00	0,00
271465531	Загружен по API-токену	01.09.2024	2 676 024,34	7 978 851,00	2 675 497,34	-527,00	200,00	444 779,31	62 551,48	0,00	0,00	10,00
271166664	19.08.2024	25.08.2024	307 160,77	1 261 417,40	307 160,77	0,00	0,00	41 749,08	50 691,15	0,00	0,00	0,00
271166597	19.08.2024	25.08.2024	3 042 220,99	19 652 897,80	3 040 787,99	-1 433,00	400,40	478 823,33	75 855,95	0,00	0,00	0,00
270745707	12.08.2024	18.08.2024	3 000 496,62	14 875 207,40	2 998 788,62	-1 708,00	20 201,00	460 731,53	121 616,11	0,00	0,00	501,00
270745703	12.08.2024	18.08.2024	330 367,60	1 407 512,40	330 367,60	0,00	0,00	42 886,01	54 666,18	0,00	0,00	0,00
269836643	05.08.2024	11.08.2024	339 163,42	684 211,00	339 163,42	0,00	0,00	45 896,85	61 687,60	0,00	0,00	0,00
269836642	05.08.2024	11.08.2024	3 114 063,25	11 438 767,40	3 112 053,25	-2 010,00	583,40	477 659,86	182 039,14	0,00	0,00	575,00

Экспорт

1 к 100 из 310 < < Страница 1 из 4 > >

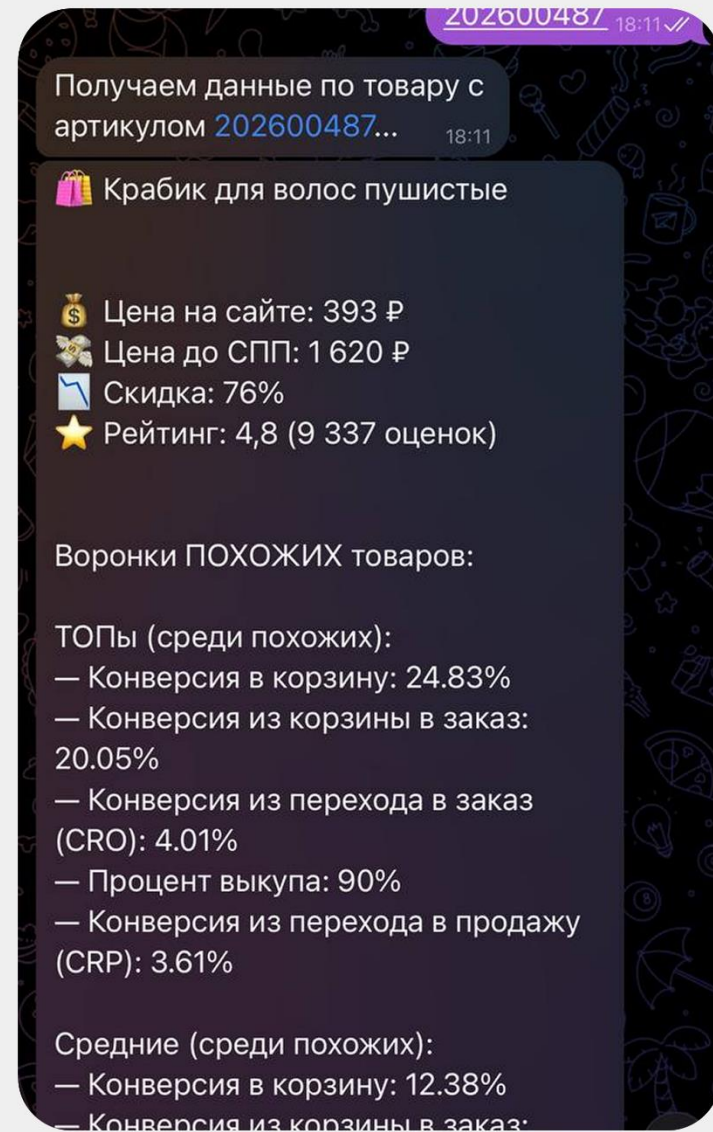
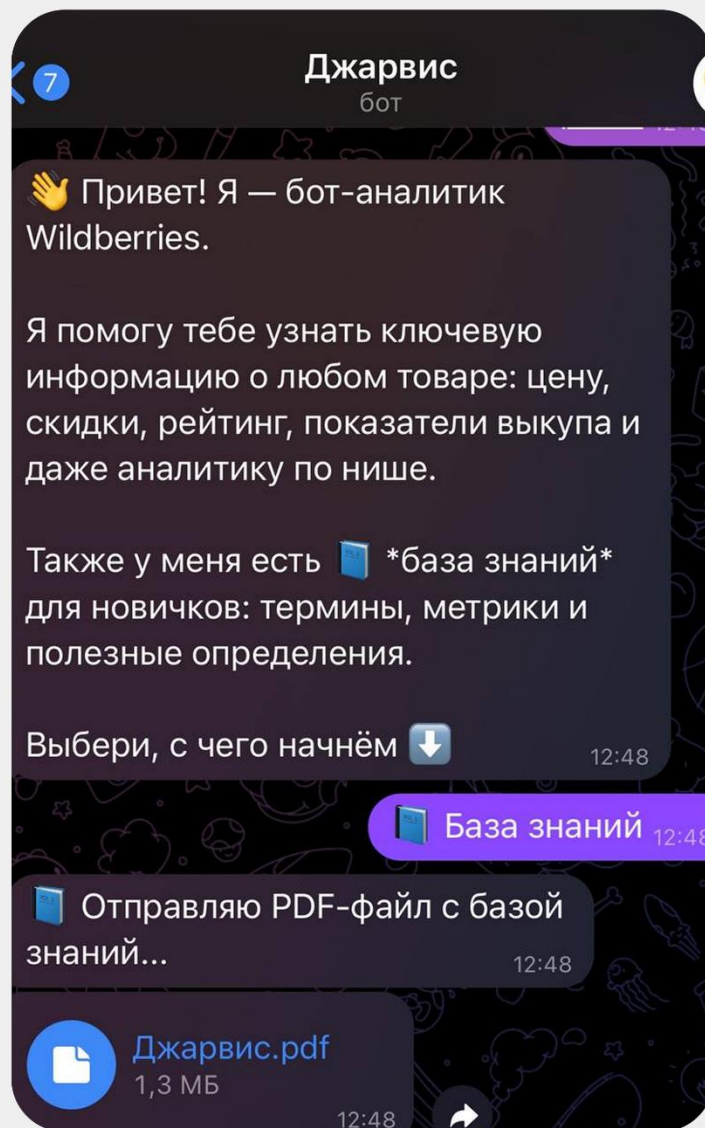
Столбцы
Фильтры
Настройки
Помощь



MVP - Телеграм-бот



Целевое действие -
быстро получить
информацию о товаре



Наши преимущества



- Единая платформа для аналитики
- ИИ-рекомендации для бизнеса
- Блок обучение: база знаний, видео обучение, кейсы с готовыми решениями, система тестирования и др.
- Консультация с экспертами на платформе
- Бесплатный тариф с ограниченным функционалом, доступ к базе знаний и чат боту
- Система геймификации
- Персональный менеджер для обработки всех вопросов от клиента
- Закрытый клуб селлеров



JVO



**Market
GURU**

Джарвис

JVO

MPSTATS

WILDBOX

**Market
Guru**

Стоимость (10%)

6/10

1/10

7/10

10/10

8/10

**Наличие
бенефитов (10%)**

10/10

7/10

9/10

1/10

8/10

Репутация (5%)

1/10

6/10

10/10

8/10

7/10

**Функциональность
(10%)**

9/10

9/10

8/10

6/10

8/10

**Удобный
интерфейс (10%)**

9/10

8/10

5/10

4/10

8/10

**ИИ-рекомендации
(10%)**

9/10

9/10

1/10

1/10

1/10

**Наличие бесплатной
подписки (15%)**

9/10

0/10

0/10

0/10

0/10

Итого:

55/70

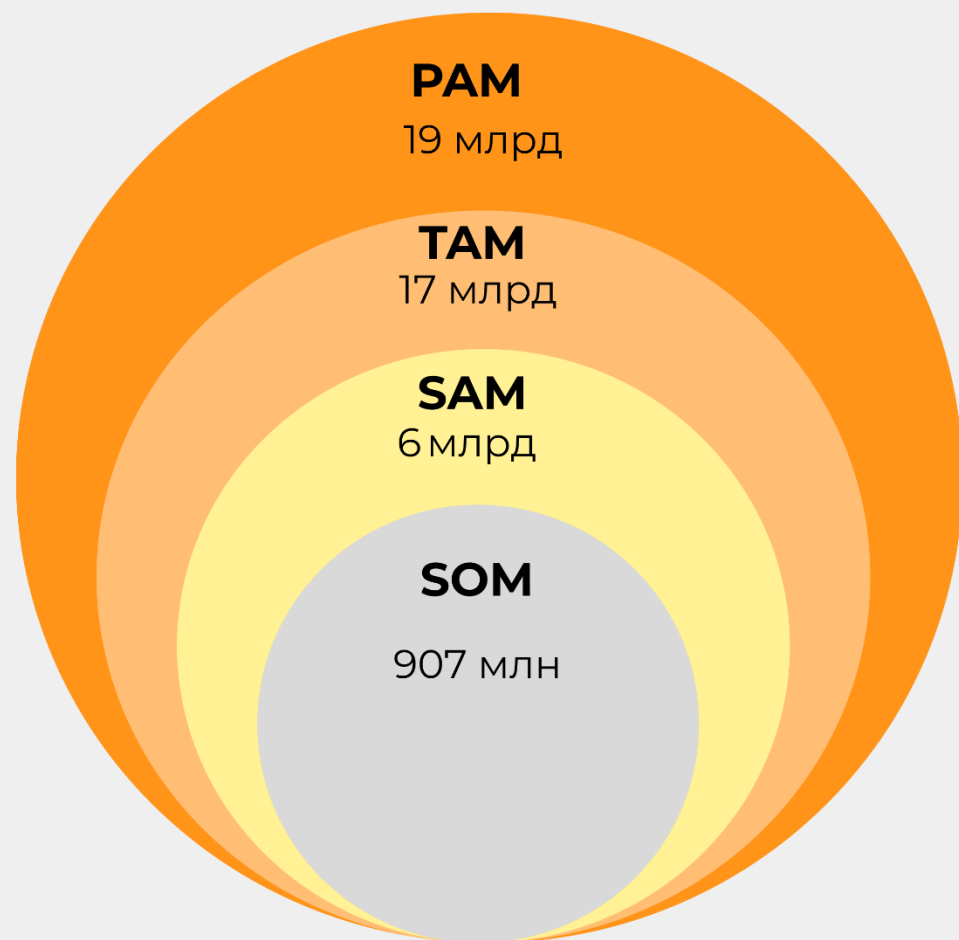
40/70

40/70

30/70

40/70

Анализ рынка



Темп роста рынка в год - 20%

По данным Data insight за 2024 год, рынок цифровых сервисов охватывает примерно 600 тысяч клиентов, из которых около 400 тысяч селлеров хотя бы единожды воспользовались услугами этих сервисов для развития своего бизнеса на маркетплейсах.

Целевая аудитория



Начинающие селлеры, которые работают и продают товары на площадке Wildberries до 1 года и имеют собственные инвестиции до 500 000 руб.

Они сталкиваются с различными трудностями: от настройки аккаунта до продвижения своих товаров.

Демографические признаки:
женский и мужской пол,
проживающие по всей
России, возраст до 40 лет.



Модель монетизации - Freemium

Бесплатный доступ:

Бесплатный тариф

База знаний

Чат-бот

Базовый

8 000 рублей

1. Функции: внешняя аналитика + внутренняя аналитика (10 шт.)
2. Курсы для начинающих
3. База знаний Профи
1 вебинар в месяц с экспертом
4. Геймификация:
-Бейджи за прохождение курсов
5. Рекомендации от ИИ (до 20 запросов в месяц)

Продвинутый

14 000 рублей

1. Базовый (10 функций) + функции продвижения (3 шт.)
2. 1 бесплатная консультация с экспертом
3. Продвинутое курсы
4. Тренажер настройки рекламных кампаний с подсказками ИИ
5. Закрытая библиотека
6. Персонализация
Учебный план на основе слабых мест в аналитике
7. Рекомендации от ИИ (до 35 запросов в месяц)

Премиум

30 000 рублей

1. Продвинутый (13 функций) + функция продвижения
2. Рекомендации от ИИ
3. База поставщиков
4. 3 бесплатные консультации с экспертом
5. Индивидуальные менторские сессии 2 раза в месяц
6. Закрытый клуб
7. Практикумы:
Реальные проекты с обратной связью от экспертов

Доп. услуги

1. Рекомендации ИИ - **15 000 руб.**
3. Консультация с экспертом - **5000 руб./ 1 час**
4. Пак функций продвижения (автоответы, SEO, управление рекламой) - **12 000 руб.**
5. Автоответы - **5000 руб.**
6. SEO продвижение - **5 000 руб.**
7. Управление рекламой - **5 000 руб.**

Финансовый и маркетинговый план



Нулевой период - 2025

1. Разработка проекта
2. Запуск пилотных проектов
3. Сбор лидов и подписчиков
4. Запуск рекламных кампаний

Запуск проекта - 2026

1. Запуск всех трафиков продвижения
2. Открытие бесплатного тарифа, внедрение платных тарифов спустя 6 месяцев

2027 год

1. Увеличение юзеров на платных тарифах +3000
2. Проект достигает точки безубыточности и переходит в зону стабильной прибыли

2028 год

Масштабирование сервиса и увеличение клиентской базы

1.01.2025

1.01.2026

1.01.2028

Все затраты на 2025 год = 33,3 млн руб

Бюджет на маркетинг: 9,3 млн рублей

Выручка - 100,7 млн рублей на 3 год

Срок окупаемости - 4 года

1500 подписчиков в боте
100 тест клиентов

5500+ активных юзеров на платном тарифе

NPV = -49 458 211 рублей

Возвращение инвестиций в размере 35 млн рублей

Бюджет на маркетинг: 300 000 рублей

2200+ постоянных активных юзеров на бесплатном тарифе

Рентабельность - 35,84%

Тепловая карта рисков



	Пренебрежимое	Небольшое	Умеренное	Значительное	Существенное
Очень вероятно					<i>Высокая конкуренция</i>
Вероятно					
Возможно			<i>Финансовые риски</i>	<i>Ошибки в алгоритмах аналитики</i>	
Маловероятно				<i>Несоответствие плана с фактом</i>	
Крайне маловероятно					<i>Сбои в работе сервера/хостинга</i>

Команда стартапа



Майорова Ирина

Реклама и пиар, поиск партнеров,
привлечение финансов

Телеграм: @elnrka
8 925 548 06 33



Аляутдинова Эльнара

Аналитика рынка, разработка
продуктового видения, проверка
управления качеством

Телеграм: @Iriina_Mayorova
8 916 924 68 26