



БИЗНЕС-ПРОЕКТ ДЛЯ ПЛАТФОРМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ДЛЯ СТРАН БРИКС “BRICSOUL”



Куан Тхи Тху Хуен
Образцова Анна Сергеевна
Анцифрова Полина Германовна

РЕШЕНИЕ

BRICSOUL предлагает единое цифровое решение для трансграничной торговли внутри БРИКС:

- специализированный маркетплейс для стран БРИКС;
- интеграция платежей и логистики;
- локализация платформы под каждую страну;
- сопровождение продавцов на всех этапах сделки.



BRICSOUL



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

Рынок трансграничной электронной коммерции в странах БРИКС активно растёт на фоне цифровизации экономики и развития международной торговли.

Малые и средние предприятия (МСП), являющиеся ключевыми участниками экономик стран БРИКС, сталкиваются с серьёзными барьерами при выходе на международные рынки.

В результате МСП ограничены в масштабировании бизнеса и не могут в полной мере реализовать экспортный потенциал.

Одновременно усиливается экономическое сотрудничество внутри БРИКС и растёт спрос на локальные товары и производителей.

Существует объективная потребность в специализированной цифровой платформе, ориентированной именно на торговлю между странами БРИКС.



ПРОДУКТ

Функционал платформы BRICSOUL:

- веб-платформа и мобильные приложения (iOS, Android);
- личные кабинеты продавцов и покупателей;
- размещение и управление товарами;
- мультивалютные и локальные платежи;
- отслеживание заказов и логистики;
- AI-рекомендации и аналитика продаж;
- служба поддержки и арбитраж сделок.





ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Для продавцов (МСП):

- выход на рынки стран БРИКС без крупных инвестиций;
- сниженные комиссии по сравнению с глобальными платформами;
- доступ к аналитике и инструментам продвижения;
- помощь в логистике и платежах.

Для покупателей:

- доступ к уникальным локальным товарам;
- безопасные транзакции;
- удобный пользовательский интерфейс на родном языке.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Малые и средние предприятия (МСП) из стран БРИКС, которые хотят выйти на международные рынки.

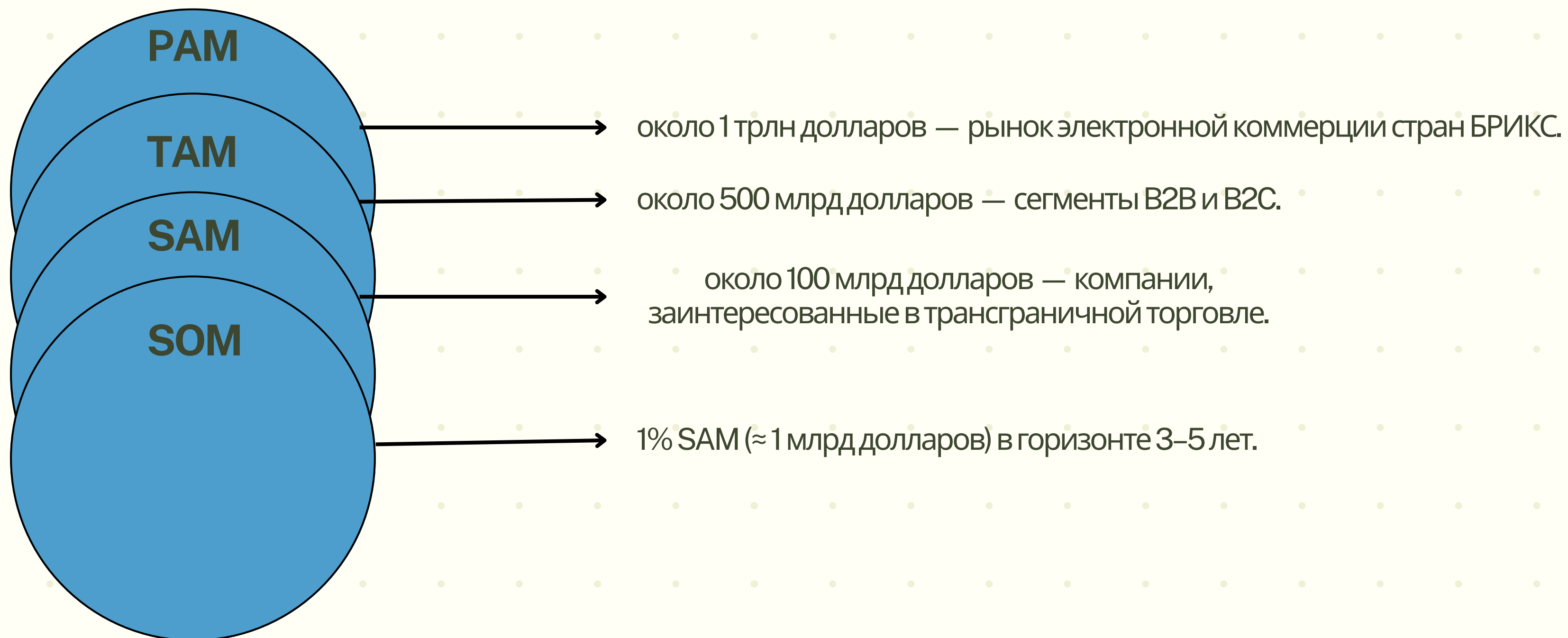


Индивидуальные предприниматели, ищущие новые каналы сбыта



Потребители, заинтересованные в уникальных товарах из других стран БРИКС

АНАЛИЗ РЫНКА



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Параметр	AliExpress	Amazon	BRICSOUL
Основной рынок	Глобальный, фокус на Китай	Глобальный	Страны БРИКС
Целевая аудитория	B2C, массовый рынок	B2C / B2B	МСП и локальные бренды
Локализация под страны БРИКС	Низкая	Низкая-средняя	Высокая (язык, платежи, логистика)
Платежные решения	Международные, ограниченная гибкость	Международные	Локальные и мультивалютные
Стратегическое позиционирование	Массовый маркетплейс	Глобальный лидер	Нишевая платформа для БРИКС

Бизнес модель



План расходов	Состав	Сумма
Разработка платформы	Веб-разработка	2,500,000 руб.
	Мобильное приложение (iOS и Android)	1,500,000 руб.
	Интеграция с платежными системами и API	500,000 руб.
Маркетинг и реклама	Запуск рекламных кампаний в социальных сетях	1,500,000 руб.
	SEO и контент-маркетинг	1,200,000 руб.
	PR-активности и сотрудничество с блогерами	300,000 руб.
Юридические и административные расходы	Регистрация бизнеса и лицензий	400,000 руб.
	Юридические консультации и составление договоров	800,000 руб.
Операционные расходы	Зарплата сотрудников	1,000,000 руб.
	Аренда офиса	300,000 руб.
	Офисные расходы	200,000 руб.
Резервный фонд	Непредвиденные расходы и финансовая подушка безопасности.	600,000 руб.

Ожидаемые доходы	Состав	Сумма
Ожидаемые доходы от продаж на платформе	Прогнозируемый объем продаж в первый год	30,000,000 руб.
Дополнительные доходы	Рекламные размещения на платформе	2,500,000 руб.
	Платные подписки для продавцов	1,500,000 руб.

ИТОГО стартовые затраты - 10,800,000 руб.
(за первый год)

ИТОГО доходов: 34,000,000 руб.

РИСКИ И РЕШЕНИЯ



Регуляторные и таможенные барьеры

Описание риска: Различия в законодательстве стран БРИКС

Способ решения: Работа с локальными юристами и поэтапный выход на рынки

Конкуренция с глобальными игроками

Описание риска: Давление со стороны Amazon и AliExpress

Способ решения: Фокус на нишу БРИКС и локализацию

Недостаток доверия пользователей

Описание риска: Недоверие к новым платформам

Способ решения: Система эскроу-платежей, рейтинги и отзывы

Технологические риски

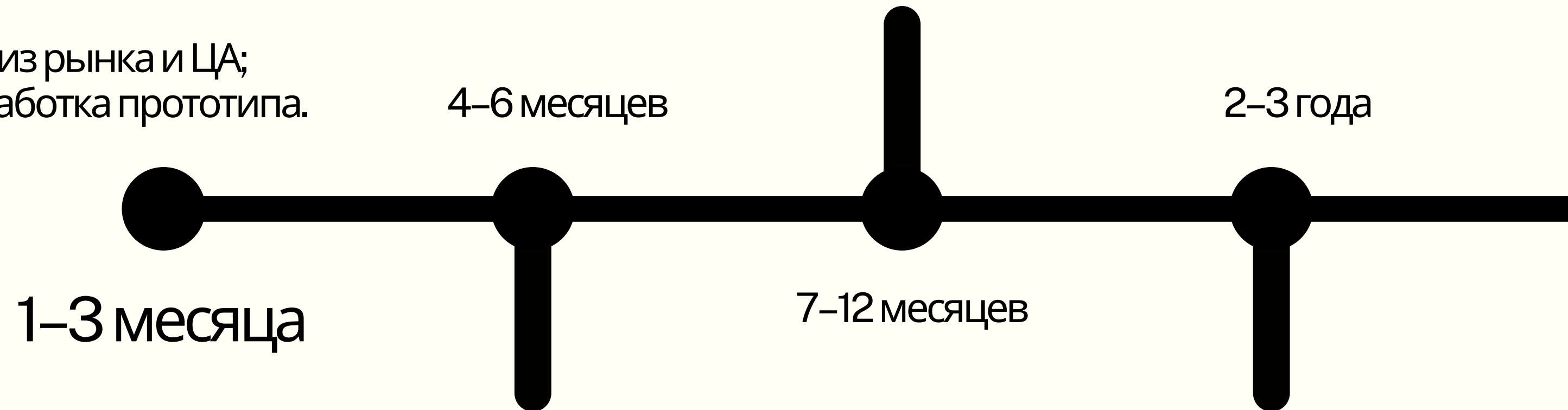
Описание риска: Сбои, киберугрозы

Способ решения: Инвестиции в безопасность и резервирование

Дорожная карта

- запуск платформы в странах БРИКС;
- маркетинговая кампания;
- 10 000 активных пользователей.

- анализ рынка и ЦА;
- разработка прототипа.



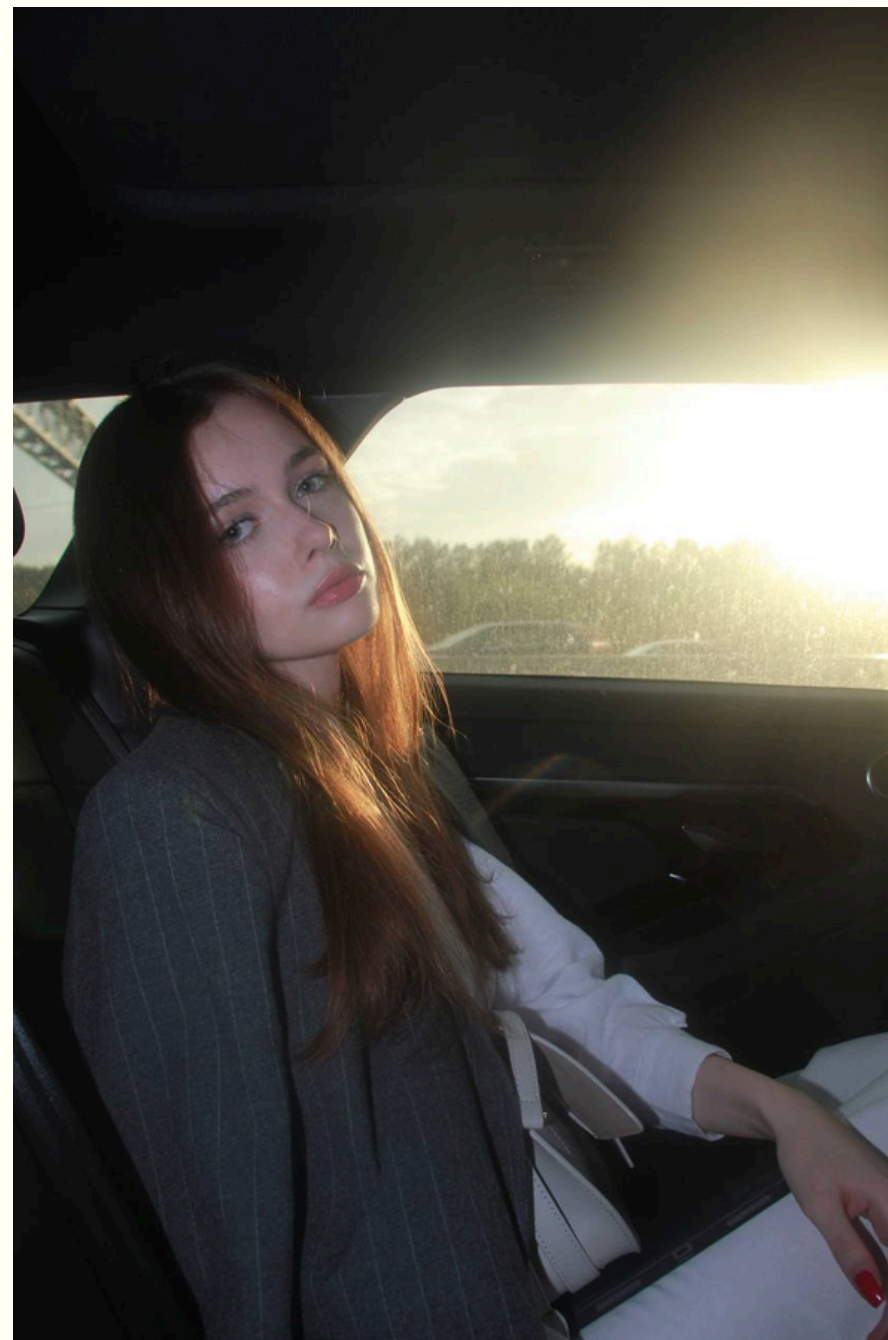
- разработка MVP;
- бета-тестирование;
- заключение партнерств.

- расширение функционала;
- выход за пределы БРИКС;
- 100 000+ активных пользователей.

Наша команда



Куан Тхи Тху Хуен



Анцифрова Полина Германовна



Образцова Анна Сергеевна