

ОПИСАНИЕ ИТ-ПРОЕКТА

Общее описание проекта	
Наименование ИТ-проекта	Площадка по продаже мототехники, запчастей для мототехники, снегоходов, моторных лодок www.motozar.ru
Перечень решаемых задач	<ol style="list-style-type: none"> 1. Данная площадка объединяет продавцов мототехники и запчастей для мототехники, снегоходов и моторных лодок со всей территории РФ; 2. У потенциальных клиентов есть возможность ознакомиться с предложениями частных лиц (продажа б/у товара) и магазинов; 3. Большие возможности для рекламодателей.
Описание функциональных возможностей и элементов проекта	<p>Возможности проекта необходимо рассматривать со стороны партнёра, покупателя и рекламодателя.</p> <p>«Мотозар» со стороны партнёра:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Удобная партнёрская программа (бесплатный пробный период и платные периоды размещения); 2. Автоматическая загрузка прайс-листов (прайсы для каждого склада продавца генерируются сайтом из файлов формата xls.); 3. Чат с покупателем. В рамках личного кабинета можно вести переписку с клиентом по каждому заказу. <p>«Мотозар» со стороны покупателя:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Каталог с удобным фильтром (по категориям товара, по месту нахождения продавца/покупателя, по цене, по наличию и т.д.); 2. Корзина. Возможность онлайн покупки; 3. Полная карточка товара (изображение товара, описательная часть, возможность задать вопрос в режиме онлайн, поделиться понравившимся товаром, просмотреть похожие интересные предложения).

	<p>Мотозар со стороны рекламодателя: 1. Широкие рекламные возможности. Размещение рекламных баннеров в разделах, в карточке объявлений с возможностью показа или клика объявления.</p>
Дата внедрения	2015 год
Используемые платформы, средства разработки	1С-Битрикс
Стоимость разработки системы	Стоимость проекта около 700 тыс.руб.
Средний размер ежегодных затрат на эксплуатацию	Ежегодные затраты на работу домена и хостинга - 36 200 руб. Затраты на поддержание и доработку площадки - в зависимости от потребностей клиентов и нововведений в IT-сфере.
Перспективы развития	Первый этап развития – охват максимального количества городов РФ. Далее - выход на рынок Казахстана, где подобные товары имеют высокий спрос (по данным аналитических исследований рынка). Для удобства потенциальных покупателей будет изготовлено мобильное приложение данного проекта, что способствует увеличению прибыли продавцов, мобильности клиента и охвату ещё большей аудитории.
Особенности проекта	
Новизна: отличие от аналогов или отсутствие аналогов	Данный проект – не рядовой интернет-магазин, ведь в отличие от множества подобных площадок здесь существует возможность загрузки прайс-листов владельцами сайта в онлайн режиме, что встречается в единичных проектах.
Использование и реализация научной	При написании данного проекта

теории	использовались основы маркетинговой коммуникации.
Использование открытого кода (свободного программного обеспечения)	Все компоненты, используемые на площадке, при необходимости могут быть доработаны сторонними специалистами.
Экономическая полезность	<p>Проект весьма интересен с экономической точки зрения. Помимо того, что партнёры, которые пользуются данной онлайн площадкой, продают свои товары по всей территории РФ, также они являются участниками специальной бонусной программы, с помощью которой экономят свои денежные средства.</p> <p>Рекламодатели же имеют разнообразные варианты размещения своих объявлений и предложений, что способствует значительному охвату аудитории, а также мобильности выбора покупателя.</p>