Якщо розглянути будь-яке підприємство, то ми побачимо, що кожне з них має певний перелік сировини, ресурсів та послуг, які воно споживає чи переробляє, а також товари (послуги), які продає задля отримання прибутку. Кожне підприємство зацікавлене в тому, щоб купувати якісну сировину та матеріали за найпривабливішими цінами та продавати якомога більше для отримання прибутку. Для цього підприємства:

         Наймають працівників – менеджери з закупівель та збуту;

         Приймають участь в різноманітних тендерах;

         Створюють сайти для активних продажів;

         Рекламують себе.

Скільки ж це коштує? Тільки заробітна платня та реклама чого варті.

Чи пробували Ви знайти конкретний товар в неті? Наприклад підшипник (якийсь там). Пошуковик видасть нам перелік сайтів, де ми можливо побачимо потрібний підшипник (а можливо тільки інформацію про нього в вигляді опису). Нам потрібно буде відкрити 10-15 сторінок (як мінімум), переглянути, проаналізувати. В неті є ще такі хитрощі, як Яндекс Дірект та СЕО супровід (і не тільки), які працюють на те, щоб при пошуку цього підшипника Ви побачили саме їх сайт. Це коштує чимало. Вартість цих послуг буде закладена і в вартості нашого підшипника. Отож в результаті ми отримуємо не найдешевші пропозиції, та ще й витрачаємо багато часу (а наш час теж чогось тай вартує).

Я пропоную зробити, як кажуть в шахах, «хід конем». Створюємо інтернет ресурс – свого роду соціальна мережа для підприємців. Створюючи свою сторінку, підприємство (чи ФОП, не важливо) отримує:

  Закладку «Стрічка новин», де можна публікувати огляди своїх новинок, постити інформацію, обговорювати, ділитися досвідом. Окрім того, в стрічці новин можна буде представити свій бізнес-проект, або ж ідею (у вигляді відео огляду наприклад), а замість лайків будуть кнопки «цікаво», «не цікаво», «бажаю долучитися». Якщо людина «бажає долучитись», то їй запропонує система обрати:

  Я поділюся досвідом;

  Я поділюся працею;

  Я поділюся коштами.

Який з трьох останніх варіантів би не обрала особа, її дані будуть надіслані автору проекту для контакту з ним. Таким чином найбільш вдалі ідеї отримають право на життя.

  Закладку «Закупівля», де можна буде вносити сировину, товари та послуги, яких потребує підприємство, діапазон цін, в яких воно готове до співпраці, кількість (об’єми) закупівель, їх систематичність. (Наприклад: ми потребуємо зерна пшениці 3 класу в кількості 10 тон/міс. за ціною 1000 – 1200 грн/тону. Для нас важливо, щоб пшениця була з Південної України. Ми вносимо ці дані, обираємо регіон та ставимо галочку в віконечку «Оголосити тендер». «Лінія розвитку» аналізує всі дані з власної бази та надсилає нам всі комерційні пропозиції від підприємств та підприємців, які відповідають заданим параметрам.)

  Закладку «Продаж», де можна аналогічно вже виставляти товари та послуги для продажу, вказувати ціну гуртову, роздрібну, кількість та «Приймати участь у тендерах». Тоді вже наші товари система пропонуватиме іншим учасникам у вигляді комерційних пропозицій, якщо наша пропозиція відповідатиме заявленим параметрам.

  Закладку «Аналітика», де можна буде переглянути, наприклад, ціни з «попиту» (за якою ціною готові купляти) ту ж пшеницю, скажімо, в обраному регіоні. Або ж цінова політика «пропозиції» на той чи інший товар. Можна буде переглянути які групи товарів в яких регіонах більше представлені, а яких відчувається брак через високий попит. Ця інформація буде особливо цікавою при виведенні новинок на ринок, або ж при збільшенні виробництва.

  Закладку «Контакти», де можна створити власного контрагента, щоб комерційні пропозиції та замовлення система надсилала на нашому фірмовому бланку. Також можна додати фото та відео огляд підприємства, щоб додати ваги та довіри до нього. Окрім того вказати дані контактних осіб та навіть їх фото.

  Закладку «Рейтинг», де можна буде переглядати динаміку рейтингу фірми (зріст, падіння довіри та авторитету). Доречі, я б надала можливість залишати відгуки та виставляти оцінку тільки тим, хто дійсно мав співпрацю з даною фірмою через наш ресурс, для запобігання всілякого роду не правдивих маніпуляцій на цьому ґрунті.

Окрім перелічених переваг, «Лінія розвитку» матиме ще одну цікавинку. На базі нашої служби працюватиме мульти-колл-центр, який безкоштовно надаватиме:

      Юридичну довідку;

      Економічну довідку;

      Аграрну довідку;

      Ветеринарну довідку.

Це означає, що пересічний громадянин зможе зателефонувати, скажімо, в «аграрну довідку», спитати де можна придбати сортове насіння льону, коли його висаджувати, чим обробляти та підживлювати, чи можна буде винайняти техніку для збору врожаю та, навіть, кому продати. Зрозуміло, що оператор-агроном порекомендує придбати зерно, препарати та техніку в клієнтів з бази «Лінія розвитку». Хочу зауважити, що це значно ефективніша реклама, аніж німі біг-борди. Окрім того, це збільшить нашу потенційну аудиторію.

Отож для підсумку, що ми отримуємо в «сухому залишку»?

a)       Інтернет-ресурс, де спілкуються підприємці, та обмінюються новинами;

b)      Площадка для цікавих стартапів;

c)       Система закупівель та продажів (шукаємо не сайти, а конкретні товари; скидаємо комерційні, створюємо замовлення, погоджуємо їх;), яка дозволить скоротити кількість менеджерів, так як багато функцій виконуватиме автоматично.

d)      Альтернатива дорогій рекламі. Тепер тобі не потрібен СЕО супровід, Дірект, чи дорогі ролики по телебаченню. Достатньо бути зареєстрованим в системі, зарекомендувати себе чесним гравцем на ринку (хороший рейтинг) та запропонувати «смачну ціну» і система запропонує твій товар тому, хто його шукатиме.

e)      Аналітика ринку. З нашою допомогою можна відслідковувати динаміку ринку по ціні, кількості, попиту та пропозиції. (Скільки б коштували послуги менеджера, який би самостійно вибирав та опрацьовував такі дані?)

Тепер до найцікавішого.

Реєстрація в системі – безкоштовна. Місяць можна користуватися всіма функціями безкоштовно, а з другого місяця всі функції платні. Можна передплачувати пакетом, а можна обирати кожну функцію окремо. Зважаючи на перелічені переваги, та економію коштів (не потрібні додаткові працівники та зайва реклама), гадаю, можна буде поторгуватися про абонементну плату, щоб служба була рентабельною та окуповувала себе в повній мірі.

Ще Уїнстон Черчіль свого часу сказав: «Хто володіє інформацією, той володіє світом!».