



**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ЗАВТРА**



VI Всероссийский сетевой конкурс студенческих проектов с участием студентов с инвалидностью

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФГБОУ ВО «СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
АКАДЕМИЯ»**

Институт Цифровых технологий

Кафедра Прикладной информатики

Направление «Профессиональное завтра в профессии»

Номинация «Профессионально ориентированный проект»

**«Эволюция Электронных Рынков: Разработка Инновационного
Маркетплейса будущего»**

Выполнил:

Хатуаев Таулан Асланович

Руководитель:

**Башиева Анжела Хамидовна,
старший преподаватель
кафедры Прикладная информатика**

Черкесск, 2023

Профессиональное резюме

Хатуаев Таулан Асланович, г. Черкесск 89969487426

roma.hatuaev@gmail.com

Сведения об образовании:

ФГБОУ ВО «Северо-Кавказская Государственная Академия»,

Институт Цифровых технологий

Направление подготовки: 09.03.04 Программная инженерия

Профиль: Общий

3 курс

Опыт работы:

Работаю на фриланс биржах Web разработчиком, таких как: Kwork, Fl.ru, Upwork.

С 2019-2023 г.

Участие в олимпиадах:

Абилимпикс 2019 года в г. Черкесск

Личностные компетенции:

Решительность, умение работать в команде, креативность, умение решать сложные задачи, самомативация.

Профессиональные компетенции: опыт работы программистом на удаленной работе. Имею опыт работы как в составе группы, так и руководителем проекта.

Знания языков программирования: JavaScript, Php, Python.

Знание фреймворков: Laravel, Yii2, React, Vue.js.

Работа с Бд: MySQL, MongoDB.

Профессиональные планы:

Дальнейшее прохождение обучения, изучение новых технологий.

Совершенствование, саморазвитие и пополнение профессиональных навыков.

Обоснование и описание предлагаемого профессионального решения

Эволюция Электронных Рынков: Разработка Инновационного Маркетплейса будущего

Выявление и описание проблемы. В нашем маркетплейсе существует неэффективное взаимодействие между продавцами и покупателями, что влияет на общий опыт пользователей. Разделение ролей и сотрудничество между продавцами и покупателями требует улучшения. Важно, чтобы пользователи могли полноценно обмениваться информацией и обратной связью.

Контекст:

На данный момент маркетплейс не предоставляет достаточно возможностей для взаимодействия между продавцами и покупателями. Отсутствие открытой коммуникации ограничивает возможности обсуждения продуктов или услуг, а также приводит к недопониманию и недовольству клиентов. Это может повлиять на репутацию и успех маркетплейса.

Симптомы:

Ограниченные средства обратной связи между продавцами и покупателями.
Недостаточная информация о продуктах или услугах, предоставляемых на маркетплейсе.

Недовольство клиентов из-за нечеткой коммуникации и недостаточной поддержки.

Отсутствие возможности обсуждения и дополнительных вопросов.

Растущее количество жалоб и конфликтов.

Влияние:

Ухудшение пользовательского опыта и уменьшение удовлетворенности клиентов.

Потеря клиентов из-за неудовлетворительного обслуживания.

Риск потери доли рынка в конкурентной среде.

Понижение рейтинга и репутации маркетплейса.

Решения/Шаги по решению:

Разработка и внедрение инструментов для обратной связи и коммуникации между продавцами и покупателями.

Проведение обучения и тренингов для продавцов и покупателей по эффективной коммуникации.

Создание форумов или сообществ для обсуждения продуктов и услуг.

Проведение регулярных опросов и исследований для выявления потребностей пользователей.

Улучшение системы поддержки и разрешения конфликтов.

Сроки: План по улучшению взаимодействия продавцов и покупателей будет разработан в ближайшие 4 месяца.

Ответственные: Менеджмент маркетплейса, команда по клиентскому обслуживанию.

Дополнительная информация: Улучшение коммуникации и сотрудничества между продавцами и покупателями является ключевой задачей для повышения качества обслуживания и укрепления позиций маркетплейса на рынке.

Цель. Целью нашего маркетплейса является создание устойчивой и успешной онлайн-платформы, которая обеспечивает эффективное взаимодействие между продавцами и покупателями, предоставляет разнообразные продукты или услуги и обеспечивает высокий уровень удовлетворенности клиентов.

Основные задачи разработки:

Развитие коммуникации и сотрудничества: Улучшить механизмы обратной связи и взаимодействия между продавцами и покупателями. Создать инструменты для удобного обсуждения продуктов или услуг, обмена мнениями и задавания вопросов.

Повышение качества обслуживания: Разработать стандарты обслуживания и качества для продавцов на маркетплейсе. Обеспечить обучение продавцов и мониторинг выполнения стандартов.

Расширение ассортимента продуктов/услуг: Привлекать новых продавцов и расширять ассортимент товаров или услуг на маркетплейсе, чтобы удовлетворить разнообразные потребности клиентов.

Улучшение клиентского опыта: Обеспечить удобство и простоту использования маркетплейса для покупателей. Повысить надежность и быстродействие платформы.

Маркетинг и продвижение: Разработать стратегии маркетинга и продвижения для привлечения новых пользователей и увеличения узнаваемости бренда.

Безопасность и конфиденциальность: Обеспечить высокий уровень защиты данных пользователей и безопасности сделок на маркетплейсе.

Анализ и оптимизация: Проводить анализ данных и метрик, чтобы выявлять слабые места и оптимизировать процессы на платформе.

Устойчивость и рост: Обеспечить устойчивость маркетплейса на рынке и рост доли рынка.

Эти задачи помогут нам достичь цели создания успешного и эффективного маркетплейса, который удовлетворяет потребности как продавцов, так и покупателей.

Сущность проекта и алгоритм действий. Проект заключается в создании и развитии маркетплейса, онлайн-платформы, объединяющей продавцов и покупателей для эффективной торговли товарами или услугами. Главной целью проекта является предоставление удобного и безопасного места для совершения сделок, обмена информацией и обратной связи между участниками.

Алгоритм действий:

Анализ рынка и концепция:

Провести исследование рынка и определить потенциальные сегменты аудитории.

Разработать концепцию маркетплейса, включая его основные характеристики и ценности для пользователей.

Бизнес-планирование:

Составить бизнес-план, включающий финансовые прогнозы, маркетинговую стратегию и план развития.

Определить источники финансирования проекта, если необходимо.

Техническая разработка:

Найти и нанять команду разработчиков и дизайнеров.

Разработать технические спецификации и начать создание маркетплейса.

Провести тестирование и обеспечить надежность и безопасность платформы.

Набор продавцов и покупателей:

Привлечь первых продавцов и создать профили для них на маркетплейсе.

Активно маркетинг и продвигать платформу для привлечения покупателей.

Управление сообществом и обратной связью:

Разработать механизмы для обратной связи и коммуникации между продавцами и покупателями.

Установить стандарты обслуживания и качества.

Маркетинг и продвижение:

Запустить маркетинговые кампании для привлечения новых пользователей.

Расширять аудиторию и увеличивать узнаваемость бренда.

Анализ и оптимизация:

Проводить регулярный анализ данных и метрик эффективности маркетплейса.

Оптимизировать процессы и функционал на основе результатов анализа.

Устойчивость и рост:

Обеспечивать устойчивость маркетплейса на рынке и стремиться к увеличению доли рынка.

Исследовать новые возможности для расширения бизнеса.

Этот алгоритм действий представляет собой общий план по созданию и развитию маркетплейса, который охватывает ключевые этапы проекта.

Ожидаемые результаты.

Запуск успешной маркетплейс-платформы:

Основанный на успешном выполнении проекта, маркетплейс будет запущен и доступен для пользователей.

Увеличение числа продавцов и покупателей:

Маркетплейс будет привлекать все больше продавцов, предоставляющих разнообразные товары или услуги, и покупателей, ищущих эти товары или услуги.

Рост объемов сделок:

Увеличение числа сделок, заключаемых на маркетплейсе, и, как следствие, рост выручки и прибыли.

Удовлетворенность пользователей:

Высокий уровень удовлетворенности как продавцов, так и покупателей, благодаря улучшенной коммуникации, надежной инфраструктуре и качественному обслуживанию.

Повышение узнаваемости бренда:

Маркетплейс будет иметь хорошую репутацию и станет известным брендом на рынке.

Финансовая устойчивость:

Достижение финансовой устойчивости и самоокупаемости, а также планирование будущего развития.

Расширение ассортимента:

Постоянное увеличение количества и разнообразия товаров или услуг, представленных на платформе.

Партнерства и сотрудничество:

Возможность установления партнерских отношений с другими компаниями и маркетплейсами для расширения возможностей и аудитории.

Эффективное управление и оптимизация:

Разработка системы управления, которая позволит непрерывно оптимизировать процессы и функционал маркетплейса.

Рост доли рынка:

Увеличение доли рынка в своей нише и становление ключевым участником в данной отрасли.

Долгосрочное развитие:

Создание фундамента для долгосрочного успешного развития маркетплейса, включая планы по расширению и диверсификации бизнеса.

Улучшение качества жизни пользователей:

Предоставление удобного и доступного способа для продавцов и покупателей находить и предоставлять товары или услуги, что в конечном итоге улучшает их качество жизни.

Эти ожидаемые результаты отражают цели проекта по созданию и развитию маркетплейса и позволяют измерять его успех и эффективность.

Маркетплейс предоставлен по ссылке:

<https://aladan.ru/>