



# Start in Garage

Software and Internet Entrepreneurship

## “Start in Garage” за Интернет и Софтуерни проекти. Подробно съдържание на програмата

### **1. Създаване на Интернет и Софтуерни компании. Бизнес модел.**

Бизнес модели за интернет и софтуерни проекти. Определяне на нуждите на пазара. Източници на приходи и монетаризация: транзакции, изследвания, сключване на партньорства, рекламни модели (CPM, CPC, CPA, партньорски програми, участие в приходите). Реални примери за стартирала интернет и софтуерни проекти. Демонстриране на комбинации в зависимост от вида на проекта и различните начини за генериране на приходи.

### **2. Разработване и избор на стратегии.**

Стратегия за развитие на Интернет и Софтуерни проекти: хоризонтална и вертикална пазарна стратегия, частни и корпоративни потребители, реакции на естествен монопол. Монетаризация: веднага или след време. Внос и износ на бизнес модели. Верига на добавената стойност.

### **3. Формулиране и проверка на бизнес хипотези.**

Анализ на целевата аудитория: нужди и профил на целевата аудитория. Анализ на най-добрите примери в международната практика. Анализ на вида на пазара и конкурентите. Позициониране и откриване на пазарна ниша. Предложения за привличане на трафик и потребители. Анализ на основните икономически показатели: рентабилност на проекта и приходи.

### **4. От идеята до продукта**

Съставяне на план за разработване на проекта. Изграждане на екип. Методи и процеси за развитие на Интернет и Софтуерни проекти. Модели на специални услуги и модели на безплатни услуги.

### **5. Привличане на потребители**

Привличане на целевата група: Избор на подходящо съобщение и правилни канали за комуникация. Оптимизация за търсачки (SEO). Използване на социални мрежи, слухове, вирусен маркетинг, контекстна реклама, офлайн реклама, партньорски програми и др.

Използване на комуникационни канали, изчисляване на стойността им, анализ на посещенията. Изчисляване на разходите за привличане на посетители / потребители.



# Start in Garage

## Software and Internet Entrepreneurship

### **6. Задържане на целевата аудитория**

Каква стойност има съдържанието на сайта за целева аудитория? Намаляване на броя на повредите. Задържане на новите потребители План за развитие на съдържанието. План за участие на потребителите в съдържанието. Политикка на модернизация на съдържанието.

### **7. Монетаризация на компанията**

Монетаризация чрез рекламен модел: търсене на рекламодатели (онлайн и офлайн). Продажба на реклама. Банери и контекстна реклама. Монетаризация чрез еднократна сделка и чрез записване: какво продава компанията, кой начин на плащане предпочита целевата аудитория (SMS, банкови карти, електронни пари и платежни системи). Методи за доставка. Монетаризация чрез посредничество: определяне на заинтересованите страни, търсене на оптимално решение, определяне на предложенията за всяка една от страните, реализиране не продажба. Изчисляване на сделка и разпределение на приходите. Примери от световната практика.

### **8. Оценка**

Плана за развитие на проект. Етапи. Референтни показатели. Ключови показатели (KPI). Статистическите данни в Интернет.

### **9. Финанси и инвестиции**

Защо и кога да се инвестира. Източници на финансиране (частни инвеститори, бизнес ангели, рисков фонд) и етап от развитието на компанията. Методи за оценка на стойността на интернет проекти. Финансово моделиране. Привличане на външно финансиране, структурата на сделката. Изграждане на корпоративна структура, въвеждане на собствен капитал.

### **10. Съвременни технологични тенденции**

Обсъждане на най-неотложните проблеми на пазара на интернет и софтуерни проекти. Тенденции и прогнози. Съвети на експерти от интернет, софтуерни компании и венчърни фондове. Преглед на българския пазар и анализ на възможностите за развитие на различни бизнес модели.