

№ 5 (2022): СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

УДК 338:631

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ: ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ЦИФРОВОГО СЕРВИСА

ХУДЯКОВА КРИСТИНА АНДРЕЕВНА

Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: krisstina.01@mail.ru

КУЛИКОВ КИРИЛЛ АРТЁМОВИЧ

Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: kirillkulikov13032003@mail.ru

МАТРОСОВА ДАРЬЯ ЮРЬЕВНА

Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: dashka_matrosova07@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрено проектирование мобильного приложения для фермеров и основные его преимущества как специализированного цифрового сервиса. Описаны целевая аудитория мобильного приложения и каналы распространения.

Рассмотрены типовые решения в области создания специализированных мобильных приложений для фермеров. На основе проведенного анализа конкурентов описана стандартная бизнес-модель характерная для большинства вариантов данного сервиса. С использованием инструмента Business Model Canvas, предложенного А. Остервальдером, описана бизнес-модель цифрового сервиса для фермерских хозяйств. Также в статье рассмотрен основной функционал приложения и модель монетизации сервиса.

Ключевые слова: мобильное приложение, фермеры, специализированная техника, продажа, лизинг, бизнес-модель.

Целевой аудиторией разрабатываемого приложения являются фермерские хозяйства, относящиеся к малому бизнесу. Фермер – предприниматель, владеющий землёй или арендующий её, и занимающийся на ней сельским хозяйством.

По данным Росстата, предварительные итоги переписи показывают серьезные количественные изменения, как в сельскохозяйственных организациях, так и в фермерских хозяйствах. В 2021 году по сравнению с 2016 годом число сельскохозяйственных организаций сократилось на 13,6% (с 36 тыс. до 31,1 тыс. организаций) количество фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей — на треть (с 174,8 тыс. до 118,3 тыс.) [1]. Государство развивает различные форматы содействия развитию сельскохозяйственных предприятий, но во многих случаях создание инфраструктуры для более эффективной эксплуатации уже имеющихся мощностей оказывается не менее значимым вариантом поддержки, чем финансовая помощь.

Пользовательская ценность разрабатываемого приложения основана на поддержке развития малых фермерских хозяйств за счет повышения отдачи от имеющейся в распоряжении хозяйств сельскохозяйственной техники с помощью специализированного цифрового решения. Одной из целевых групп приложения выступают начинающие фермеры, не обладающие финансовыми возможностями сразу приобрести всю необходимую технику или новые запчасти.

Актуальность ценностного предложения мобильного приложения заключается в том, что частные лица могут не только продать/купить технику для аграрных работ, но и приобрести/сдать в аренду. Также можно будет продавать или передавать в лизинг

№ 5 (2022): СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

отдельные запчасти для сельскохозяйственных машин. Малым фермерским хозяйствам, которые уже давно присутствуют на рынке, будет выгодно обмениваться простаивающей техникой, и извлекать дополнительный доход из имеющегося оборудования.

Для любой предпринимательской деятельности, в том числе и связанной с предоставлением цифрового сервиса, важно четко сформулировать бизнес-модель, проработать основные стратегии развития и политику компании, способы распространения цифрового продукта.

Рассмотрим несколько популярных сервисов по аренде спецтехники, для того чтобы получить наглядное представление об этом виде деятельности. Для сравнения возьмем успешных конкурентов и проанализируем востребованные бизнес-модели в этой сфере.

«Перевозка 24» – сервис для аренды различного вида спецтехники. Он предлагает почасовую и посуточную аренду. Помимо аренды на сайте сервиса можно сдать свою технику в пользование. Данный сервис работает по всей России.

Виды монетизации в сервисе «Перевозка 24»:

- Платные объявления на сайте.
- Платное продвижение объявлений.
- Помимо этого, сайт размещает посты сторонних рекламодателей.

Основные элементы уникального ценностного предложения платформы:

- Единственный в России сайт по аренде спецтехники, работающий по всей стране.
- Также можно арендовать строительное оборудование и купить строительные материалы с доставкой.

К преимуществам платформы можно отнести следующие опции:

- Работает во всех крупных городах.
- Большое количество пользователей.
- Удобное и интуитивное пользование сайтом.

Недостатком платформы является малая известность на просторах интернета, что является определенным просчетом в маркетинговой деятельности компании.

Еще один вариант, выбранный для рассмотрения – это лизинг от банков. Сбер, Альфа-банк и другие коммерческие банки предлагают приобрести технику в лизинг.

Возможности такого варианта решения проблемы:

- Приобретение нужной техники в нужное время.
- Страхование техники, так как она заложена в банке.
- Покупка не только новой, но и техники с пробегом.

Монетизация связана с процентами от лизинга и прибылью от страхования.

Среди типичных вариантов монетизации для цифрового сервиса, связанного с предоставлением техники в пользование, можно выделить:

- рекламу;
- платные тарифы для объявлений на сайте;
- партнёрский маркетинг;
- процент от лизинга.

Демонстрация рекламы пользователям – распространенная модель монетизации для цифровых сервисов. Существуют два вида ее реализации:

– Заключение договора с другими цифровыми сервисами, которые имеют схожую тематику, но предоставляют разный спектр услуг своим клиентам.

– Транслирование рекламы с помощью рекламных сетей.

Основной функционал приложения с рекламной моделью монетизации обычно бесплатный. Но есть платные опции (тарифы) для более быстрого достижения пользователем целевого результата. Предложение о покупке тарифов для публикации платных объявлений

№ 5 (2022): СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

– самая доходная часть из всех, если рассматривать ее в долгосрочном периоде. Благодаря платной подписке объявления будут всегда на первых позициях приложения. Эффективность таких объявлений намного выше, чем у бесплатных. Так как потенциальный покупатель сразу же их увидит.

Партнёрский маркетинг – это продвижение через посредников для взаимовыгоды. Он нужен для того, чтобы дотянуться до новых аудиторий и получить новых клиентов с помощью ресурсов партнёра.

Так как цифровой сервис для фермеров не только предоставляет услуги по продаже и обмену техники частными лицами, но и даёт возможность сдавать её в лизинг, то сервис берёт процент от аренды [4].

По совокупности этих особенностей вполне возможно составить усредненную бизнес-модель мобильного приложения для фермеров (рис. 1-2).

<u>Ключевые партнеры</u>	<u>Основные виды деятельности</u>	<u>Ценностные предложения</u>	<u>Отношения с клиентами</u>	<u>Потребительский сегмент</u>
Производители: сельскохозяйственной техники; строительной техники; сайты по продаже авто;	Продажа техники Аренда техники Реклама	Программа лояльности Пробное бесплатное объявление для новых пользователей Статьи и видео на темы сельскохозяйственной техники Оценки используемой техники пользователями	Онлайн чат с клиентами Консультация по телефону Периодические розыгрыши	Мужчины (преимущественно) В возрасте от 24 лет Женщины
	<u>Ключевые ресурсы</u> Разработчики ПО Собственный контент		<u>Каналы</u> Приложение Сайт Социальные сети	

Рис. 1. Основные элементы бизнес-модели мобильного приложения для фермеров

<u>Структура затрат</u>	<u>Потоки доходов</u>
Затраты на рекомендации, НИОКР Разработка ПО и системы безопасности для сайта и приложения Обратная связь	Платное размещение объявлений Платное продвижение объявлений Доходы от сторонней рекламы

Рис. 2. Структура затрат и потоки доходов

Также выделим основные компоненты мобильного приложения для фермеров.

–Различные категории объявлений: взять в аренду, сдать в аренду, купить, купить в лизинг.

–Разделение техники по видам применения.

–Отметка рыночной цены.

–Отметка отзывов пользователей.

–Главные новости сельского хозяйства.

–Обзор техники.

–Схемы подключения и использования выбранного навесного оборудования.

–Новинки сельскохозяйственной техники.

№ 5 (2022): СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

- Личный кабинет пользователя, доступный на всех устройствах.
- Информация о продавце и его контакты.
- Реферальная программа: пригласи друга и получи бонусные баллы, которыми сможешь оплатить объявление или его продвижение;
- Онлайн-чат 24/7 с возможностью обсудить любые вопросы;
- Вкладка «отзывы». Каждый клиент может написать отзыв, а так же разместить свои фотографии/видео о покупке.

Главная задача при проектировании структуры приложения - логически понятный интерфейс.

В мобильном приложении для фермеров главное меню будет состоять из разделов, категорий, подкатегорий и значка с названием приложения. Основные разделы в главном меню будут заключаться в продаже, аренде, обмене, чата и личного кабинета. Если незарегистрированный пользователь захочет перейти в раздел «Чат», то он получит предупреждение о том, что чат могут просматривать только авторизованные пользователи.

Для примера возьмём раздел «Продажа». В этом разделе все товары выставленные частными лицами на продажу. В левой части окна приложения есть фильтр для записей: вид техники, цена, город, рейтинг продавца (убывающий, возрастающий). Если сразу в главном меню в разделе «Продажа» выбрать категорию «Техника» и подкатеорию «Виды техники», то изменения автоматически появятся в фильтре.

При переходе по объявлению пользователь может посмотреть фотографии товара, его характеристики и его цену. Также пользователь может узнать фамилию и имя продавца. Связаться с продавцом можно по подменному телефону (бесплатная защита номера) либо с помощью чата. В нижней части формы приложения будут рекомендованные объявления, исходя из интересов авторизованного пользователя. Остальные разделы, такие как аренда и обмен, работают по тому же принципу, описанному выше.

Для того чтобы разместить своё объявление или приобрести товар в данном приложении, нужно быть зарегистрированным в системе. Раздел «Личный кабинет» состоит из категорий «Вход» и «Регистрация». Если пользователь уже зарегистрирован, то он вводит номер телефона или электронную почту. После ввода данных на телефон клиенту приходит временный код для входа в систему.

Для того чтобы зарегистрироваться нужно ввести свой телефон или электронную почту. В течение двух минут на телефон приходит временный код для подтверждения, чтобы система убедилась в том, номер телефона или электронная почта действительно активны. После подтверждения пользователь вводит свои личные данные, такие как: фамилия, имя, отчество (при наличии), город. После того как пользователь будет согласен на обработку своих персональных данных, он будет перенаправлен в свой личный кабинет. В категории «Личного кабинета» входят: «Фотография», «ФИО», «Избранное», «Мои объявления», «Настройки аккаунта», «Выход из личного кабинета» [3].

Диаграмма бизнес-процессов IDEF0 «Создание приложения» представлена на рис. 3.

№ 5 (2022): СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

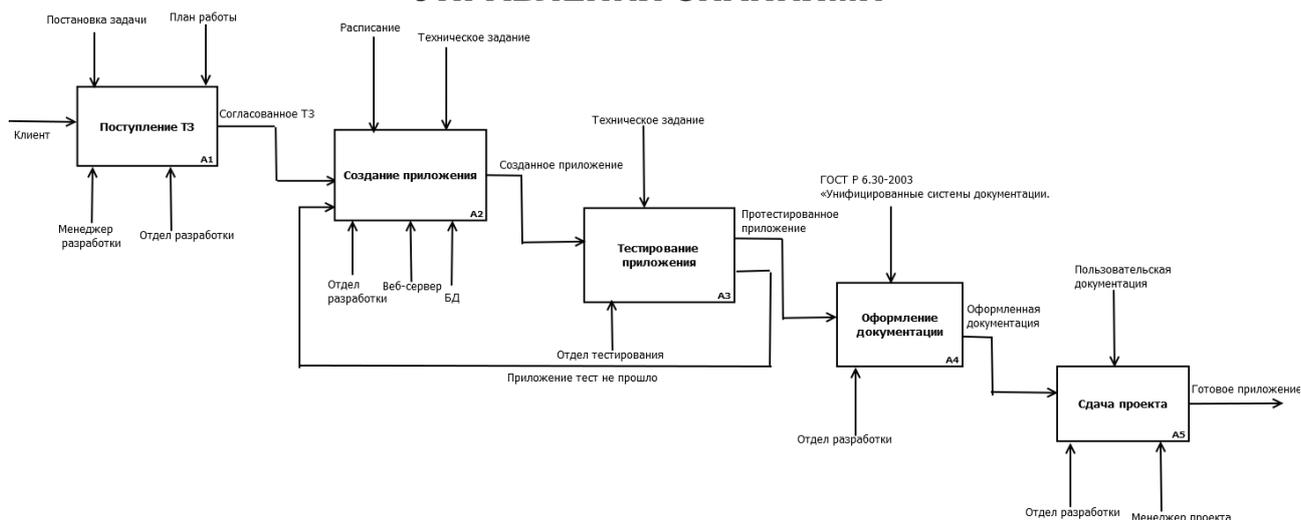


Рис. 3. Нотация IDEF0

В заключение отметим, что рассматриваемое мобильное приложение для фермеров имеет большой потенциал именно благодаря своей нацеленности на узкую аудиторию, так как именно специализированное цифровое решение будет формировать сообщество, объединенное общими профессиональными интересами. И принадлежность к этому сообществу позволит появиться новым партнерствам, взаимовыгодному сотрудничеству не только в том направлении, для которого создается приложение, но и в иных видах деятельности в фермерских хозяйствах.

Список литературы

- [1] Росстат. [Электронный ресурс]. –URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения: 07.12.2022)
- [2] Рындина С.В. / Бизнес-модели цифровой экономики: учеб.-метод. Пособие – Пенза : Изд-во ПГУ, 2020. – 68 с. [Электронный ресурс]. –URL: <http://elib.pnzgu.ru/library/1597673403> (Дата обращения: 07.12.2022)
- [3] Анохин А.Н., Назаренко Н.А. / Проектирование интерфейсов: научная статья. [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proektirovanie-interfeysov/viewer> (Дата обращения: 07.12.2022)
- [4] Чубенко М.Г., Смирнова Ю.А. / Анализ мобильных приложений и мобильного рынка: научная статья. [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-mobilnyh-prilozheniy-i-mobilnogo-rynka> (Дата обращения: 07.12.2022)

**№ 5 (2022): СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ
УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ**
**MOBILE APP FOR FARMERS: MAIN ADVANTAGES OF A SPECIALIZED DIGITAL
SERVICE**

KHUDYAKOVA KRISTINA ANDREEVNA

Department of digital economy, Penza state University, 40 Krasnaya str., Penza, 440026, e-mail: krisstina.01@mail.ru

KULIKOV KIRILL ARTEMOVYCH

Department of digital economy, Penza state University, 40 Krasnaya str., Penza, 440026, e-mail: kirillkulikov13032003@mail.ru

MATROSOVA DARYA YURIEVNA

Department of digital economy, Penza state University, 40 Krasnaya str., Penza, 440026, e-mail: dashka_matrosova07@mail.ru

Annotation

The article discusses the design of a mobile application for farmers and its main advantages as a specialized digital service. The target audience of the mobile application and distribution channels are described.

Typical solutions in the field of creating specialized mobile applications for farmers are considered. Based on the analysis of competitors, the standard business model characteristic of most variants of this service is described. Using the Business Model Canvas tool proposed by A. Osterwalder describes the business model of a digital service for farms. The article also discusses the main functionality of the application and the monetization model of the service.

Key words: mobile application, farmers, specialized equipment, sale, leasing, business model.