

# Սորսիո՝ SS համակարգերի, ցանցերի և կառավարման ծրագրային միջոցներ

Բիզնես ծրագիր  
Հունվար, 2009թ.

Սորսիո ՓԲԸ, ՀՀ, ք. Երևան, Հովսեփ Էմինի 123

## Բովանդակություն

Համառոտ նկարագիր .....	3
Ներածություն.....	3
1. Օրագրային լուծումներ.....	5
2. Շուկա .....	6
2.1. Շուկայի նկարագիր .....	6
2.2. Շուկայի չափերը .....	7
3. Առանձնահատկություններ.....	7
4. Բիզնես մոդել.....	8
5. Ներկա դրությունը.....	9
6. Ռիսկեր.....	10
7. Ղեկավարությունն ու թիմը .....	11
8. Ռազմավարության իրականացում .....	11
9. Ֆինանսական վերլուծություն.....	12
10. Ելքի ռազմավարություն.....	15

## Համառոտ նկարագիր

Սորսիոն ստեղծվել է **2005**թ. Լայքս Հայաստանի անձնակազմի հիման վրա Լայքսի գլխավոր տնօրեն Հովհաննես Ավոյանի, Ձեռնարկությունների Ինկուբատոր Հիմնադրամի և **USAID**-ի աջակցությամբ և համաֆինանսավորմամբ: **2005** թվականից Սորսիոն ստեղծել և շահագործման է հանձնել **SS** համակարգերի և ցանցերի ղեկավարման փաթեթներ: Հաջող գործունեության արդյունքում Սորսիոն բազմաթիվ պատվիրատուներ է ձեռք բերել: **2007** թվականին կազմակերպությունն ունեցել է **220** մլն դրամի շրջանառություն, իսկ **2008** թվականի տնտեսական ճգնաժամի պատճառով այն մի փոքր նվազել է՝ հասնելով **175** մլն դրամի: Սակայն ծավալների իջեցումը ավելի շատ խորհրդատվական ծառայությունների կրճատման արդյունք է, իսկ ծրագրային փաթեթի վաճառքի աճը եղել է հաստատուն անգամ ճգնաժամի ժամանակ: Ստեղծվել են գործիքներ **Mon.itor.Us** և **Monitis** ապրանքանիշներով, որոնք մինչ այսօր ունեն համապատասխանաբար **30,000** և **300** հաճախորդներ: Սորսիոն զարգացնում է եղած ծրագրային գործիքները և **SS** ոլորտում ստեղծում համակարգերի ղեկավարման այլ գործիքներ: Հաճախորդների մեծամասնությունը **ԱՄՆ**-ից և Եվրոպայից է, կան նաև օգտագործողներ Ավստրալիայից, Բրազիլիայից և այլ երկրներից: Սորսիոյի պատվիրատուները հանրահայտ ընկերություններ են, որոնցից են՝ **Oracle**-ը, **T-Mobile**-ը, **K-Telecom**-ը, **Accenture**-ը, **Lycos**-ը, **UMGI**-ը և այլ ընկերություններ: Ծրագրային միջոցները վաճառվում և սպասարկվում են օնլայն եղանակով: Հիմնական ծրագրերի աշխատանքը կատարվում է ընկերության տվյալների կենտրոնների(**datacenters**) և համակարգերի(**servers**) վրա: Օրինակ **Mon.itor.Us** ծառայությունը ստուգում է կայքերի վիճակը, արագագործությունը և հասանելիությունը տարբեր երկրներից, և խնդիրներ առաջանալուն պես **SMS** հաղորդագրության կամ էլ փոստի միջոցով գույշացում է ուղարկվում:

Սորսիոն վաճառքի ծավալների կտրուկ աճի հնարավորություն ունի և ունենալով մրցակցային թիրախներ՝ ունի բոլոր նախադրյալները շուկայում առաջատար դիրքեր զբաղեցնելու համար: Շուկայում գործող մրցակիցները բավականին հաջողակ են, հետևաբար կանխատեսվում է, որ տնտեսության այս իրավիճակում **SS** համակարգերի կառավարման ոլորտը շատ չի տուժելու: Հաշվարկված է, որ լրացուցիչ **125** մլն դրամ ներդնելուց հետո կանխատեսվող վաճառքը **2009** թվականին կազմելու է մինչև **\$500,000** ճգնաժամի պատճառով, սակայն **2010** թվականին կտրուկ աճելու է՝ մինչև **\$2,300,000**, **2011**-ին՝ **\$11,000,000**, **2013**-ին՝ հասնելով **\$60,000,000**-ի: **2009** թվականի կանխատեսումը շատ պահպանողական է տնտեսական ճգնաժամի պատճառով: Սակայն ճգնաժամը ստեղծում է նաև լավ հնարավորություններ: Առաջին հերթին ծախսերի կրճատում է նկատվում, ուստի ընկերություններն ավելի էժան և արագ տարբերակներ են սկսում փնտրել, որոնք էլ Սորսիոն առաջարկում է: Ներդրված գումարը հիմնականում ծախսվելու է վաճառքի և մարքեթինգի ուղղությամբ:

**Սպասվող օգուտները և արդյունքները**-Կանխատեսում ենք, որ **2-3** տարիների ընթացքում Սորսիոն լավ թիրախ կդառնա **HP, IBM, CA, Microsoft** կամ այլ նմանատիպ ընկերությունների կողմից ձեռք բերվելու համար: Նախադեպն արդեն ունեցել ենք, երբ պրն Ավոյանի ստեղծած ընկերությունը ձեռք բերելով Լայքս ընկերությունը, ժամանակին մուտք գործեց Հայաստան: Նույն կերպ հնարավորություն է ստեղծվում հայկական **SS** ոլորտում ավելի մեծ հաջողության պատմություն ստեղծելու համար: Ծրագրի զարգացման արդյունքում նախատեսվում է լրացուցիչ **200** նոր բարձր վարձատրվող աշխատատեղ բացել մոտակա **2** տարիների ընթացքում: Եղած ծրագրային միջոցները կարող են սպառվել նաև Հայաստանում՝ օրինակ էլեկտրոնային կառավարման համակարգերի բաղկացուցիչ մասը կազմելով, ինչպես նաև օգտագործելով բանկային, առողջապահության, առևտրի, արտադրության և տնտեսության այլ ոլորտներում:

## Ներածություն

Սորսիոն հիմնադրվել է **2005** թվականի դեկտեմբերին Հովհաննես Ավոյանի, Ձեռնարկությունների Ինկուբատոր Հիմնադրամի և **USAID**-ի հովանավորությամբ և համաֆինանսավորմամբ: Հովհաննես Ավոյանը հայտնի է որպես ծրագրային ապահովման ոլորտի փորձառու և հմուտ ձեռնբերեց, իսկ Սորսիոն նրա հերթական նոր ընկերությունն է: **2002** թվականին Հովհաննես Ավոյանի կատարած ջանքերի շնորհիվ է Լայքս ընկերությունը մուտք գործել Հայաստան՝ գնելով պրն. Ավոյանի նախկին ընկերությունը: **2002-2005**թթ. ընկերության գլխավոր տնօրեն լինելու ժամանակահատվածում ընկերությունը հասել է մեծ ձեռքբերումների՝ վերածվելով **220** հոգանոց ընկերության: Սորսիոն ստեղծվել է Լայքսի հիմքի վրա և հայտնի է իր մասնագետների արհեստավարժ թիմով: Սորսիոն արագորեն աճող **SS** համակարգերի կառավարման շուկայում ստեղծում է մի շարք գլոբալ ապրանքանիշներ և ծրագրային փաթեթներ: **Monitis** թիմի անդամները դեռևս Լայքս Եվրոպայում աշխատելու ընթացքում ծանոթ էին **SS** համակարգերի կառավարման ոլորտի

դժվարություններին և առկա ծրագրային լուծումների թերություններին: Այսպիսով, Սորսիոյում Փոքր և Միջին Ձեռնարկությունների և SS մասնագետների համար ստեղծվեց նոր համակարգված ծրագրային գործիքների փաթեթ, որոնք կատարում են ցանցերի համակարգերի և համակարգչային կիրառությունների վերահսկում և կառավարում՝ տնտեսապես արդյունավետ և պարզ օգտագործման համար:

**2006** թվականի մարտ ամսին Սորսիոն հրապարակեց(**launched**) վեբ կայքերի հասանելիության և արագագործության մոնիթորինգի ծառայությունը՝ **Mon.itor.us**-ը, Գերմանիայի Հաննովեր քաղաքում տեղի ունեցած Ցեբիտ (**Cebit**) ցուցահանդեսում: Այժմ **Mon.itor.us**-ը **30,000**-ից ավելի գրանցված բաժանորդներ ունի:

Հաջորդ ծրագիրը՝ **Monitis**-ը, պրոֆեսիոնալ համակարգերի և ցանցերի մոնիթորինգի ծառայությունը, ներկայացվեց **Mon.itor.us**-ից մեկ տարի անց՝ **2007**թ.-ին, կրկին Ցեբիտում: Այժմ **Monitis**-ը մոտ **300** վճարող հաճախորդներ ունի:

Լինելով մասամբ անվճար ծառայություն՝ **Mon.itor.us**-ը մեծ հնարավորություն է տալիս ավելացնել հաճախորդների բազան և վաճառել լրացուցիչ ծառայություններ: Այն օգնում է ստանալ եզակի անալիտիկ բովանդակություն, օրինակ՝ Բնտերնետ ծառայությունների մատակարար(**ISP**)-ների համեմատական առավելություններ և այլ հետազոտական ուսումնասիրություններ: **Mon.itor.us**-ն օգնում է գեներացնել այցելուների մեծ հոսքեր (օրական **2000**-ից ավելի) և ապրանքանիշի ճանաչման մեծ հնարավորություն է տալիս:

**Monitis**-ը նախատեսված է SS համակարգերի և ցանցերի պրոֆեսիոնալ մոնիթորինգի և կառավարման համար: Այն վճարովի ծառայություններ է մատուցում: **Monitis**-ը թույլ է տալիս վերահսկել ցանցերի, համակարգերի, բիզնես կիրառումների աշխատանքը և արագ միջամտել, եթե պրոբլեմներ են առաջանում: **Monitis**-ի օգնությամբ կարելի է զգալի բարձրացնել ցանցային համակարգերի հուսալիությունը և արագագործությունը: Դա շատ կարևոր է այսօր հատկապես, երբ SS համակարգերից կախվածությունը մեծանում է, օրինակ՝ բանկային, առողջապահության, հեռահաղորդակցության և էլեկտրոնային կառավարման ու առևտրի ոլորտներում:

Սորսիոն ներկայացնում է մի շարք տարբեր արտադրանքներ և ծառայություններ, որոնք մասամբ անվճար են սկզբնական օգտագործման համար և վճարովի են ավելի առաջադեմ օտագործողների համար: Ներկայացված վեբջին ծառայությունը **MonitorSNMP**-ն է, որը հնարավորություն է տալիս իրականացնել ցանցերի և նրանց ներսում գտնվող տարբեր տիպի սարքերի մոնիթորինգ: Վերը նշված ծառայության օգնությամբ սերվերները, պրինտերները, ռաութերները, անլար ցանցի մուտքի կետերը, **VOIP** սարքերը կարող են հեռակա կառավարվել և մոնիթորինգի ենթարկվել:

Սորսիոյի ծրագրային գործիքների նշանակության մասին համառոտ՝

- Ներկայումս SS համակարգերը ավելի բարդ և կարևոր են դառնում բիզնեսի և կառավարության համար: Առկա SS համակարգերի կառավարման փաթեթները շատ թանկարժեք են (հասնում են, օրինակ, մի քանի միլիոն ԱՄՆ դոլլարի) և հասանելի միայն մեծ կորպորացիաների համար:
- Սորսիոն առաջարկում է ճկուն ցանցային և համակարգչային կառավարման գործիքներ՝ նախատեսված SS մասնագետների, ցանցային, համակարգչային, տվյալների բազաների, վեբ կայքերի, ծրագրային ապահովման ադմինիստրատորների համար, որոնք հեշտ են օգտագործման համար և միաժամանակ հասանելի են Փոքր և Միջին Ձեռնարկություններին:
- Սորսիոյի ծրագրային լուծումները կարող են գնվել և՛ որպես առանձին գործիքներ, և՛ որպես ընդարձակ ծրագրային համակարգ:
- Սորսիոյի ծրագիրը տրամադրվում է թե՛ որպես ձեռնարկության մեջ տեղադրվող ծրագիր, թե՛ որպես կառավարվող ծառայություն, որտեղ ծրագրերը տեղադրվում են Սորսիոյի սերվերների և տվյալների կենտրոնի վրա:
- Սորսիոյի՝ SS կառավարման գործիքներ տրամադրելու մեթոդը ինովացիոն է, և այն հասանելի է մեծ քանակությամբ նոր ընկերությունների և մասնագետների համար՝ աշխարհի ցանկացած կետից, հատկապես Փոքր և Միջին Ձեռնարկություններին, կառավարության մարմիններին և այլն:
- Ծրագիրը պատրաստի և շահագործման վիճակում է և ունի բազմաթիվ հաճախորդների բազա, չնայած դեռ բարելավման կարիք ունի՝ մրցելու համար շուկայում առկա խոշոր ընկերությունների հետ:
- **50** հոգանոց թիմը, **30,000** օգտագործողների համայնքը, **5-6** տարվա փորձը և համապատասխան իմացությունները առկա են անհրաժեշտ բարելավումներ կատարելու համար:

- Ծրագիրը կարող է օգտագործվել Տեղեկատվական Տեխնոլոգիաները ներքին գործընթացների համար կիրառող բոլոր ձեռնարկություններում, օրինակ՝ հեռահաղորդակցության, օնլայն վաճառքի, առողջապահության, բանկային և Ինտերնետ գործառնությունների համար:
- Ծրագիրը կարող է օգտագործվել նաև այլ ցանցային կառավարման գործիքների հետ համատեղ և լրացնել առկա գործիքները:

Այնպիսի խոշոր ընկերություններ, ինչպիսիք են՝ **HP**-ն, **IBM**-ը, **BMC**-ն և **CA**-ը, նույնպես տրամադրում են կառավարման ծրագրային լուծումներ, սակայն նրանց արտադրանքները շատ թանկարժեք են: Կոմպլեքսային ծրագրային լուծումների իրականացումը կարող է գրեթե միլիոն դոլլար արժենալ մեկ կազմակերպության համար: Այն ներառում է լիցենզիայի տրամադրումը, սպասարկումը և ուսուցումը: Այս ծրագրային լուծումները պարզապես հասանելի չեն Փոքր և Միջին Ձեռնարկություններին: Փոքր և Միջին Ձեռնարկությունները հզոր, համապարփակ, սակայն մատչելի ծրագրային լուծումների կարիք ունեն: Նրանց շուկան ժամանակի ընթացքում ընդարձակվում է: Գարտներ վերլուծական ընկերության համաձայն՝ մինչև **2011** թ., միայն Փոքր և Միջին Ձեռնարկություններին **SS** կառավարման գործողությունների վաճառքից ստացված եկամուտը կգերազանցի **1** մլրդ դոլլարը:

## 1. Ծրագրային լուծումներ

Սորսիոն տրամադրում է մի շարք **SS** համակարգերի կառավարման ծրագրային լուծումներ **SS** ոլորտի տարբեր մասնագետների համար, որոնք են՝ ցանցերի և համակարգերի ադմինիստրատորները, տվյալների բազաների և անվտանգության մասնագետները և այլն: Ծրագրային լուծումները պարզ են օգտագործման համար, պատվիրատուի պահանջով հեշտությամբ ենթակա են փոփոխման և ճկուն են: Պատվիրատուները **SS** կառավարման թանկարժեք համակարգը գնելու փոխարեն կարող են գնել միայն այն մասերը, որոնց կարիքն ունեն իրենք և վճարել միայն այդ մասերի համար՝ հետագայում լրացնելով նոր մասերով: Դա **SS** կառավարումը հասանելի է դարձնում մեծ քանակությամբ Փոքր և Միջին Ձեռնարկությունների, ոչ առևտրային կազմակերպությունների, պետական և տեղական ինքնակառավարման մարմինների համար:

**Mon.itor.us**-ն ապահովում է վեբ սերվիսների **24x7** մոնիթորինգի ծառայություն ինչպես ընկերությունների, այնպես էլ անհատ օգտագործողների համար՝ չափելով և ներկայացնելով արագագործության հետ կապված հաշվետվություններ: Կիրառելով վեբ կայքի բեռնման արագության թեստեր **ԱՄՆ**-ից, **Եվրոպայից**, **Ավստրալիայից** և **Կենտրոնական Ամերիկայից**՝ այն հատկապես օգնում է հայտնաբերել չաշխատող կամ դանդաղ աշխատող վեբ կայքերը: Վեբ ծառայություններ տրամադրողները կարող են հայտնաբերել, օրինակ, որ վեբ կայքերի բազմաթիվ տեխնիկական խնդիրների պատճառով իրենք չեն կարողանում բավականաչափ վաճառքներ ունենալ: **Mon.itor.us**-ի միջոցով հայտնաբերվում և շտկվում են նաև որոշ տեխնիկական խնդիրներ, և վեբ կայքերը արագ աշխատունակ վիճակի են բերվում:

**Monitis**-ը **SS** համակարգերի մասնագիտացված կառավարման ծառայություն է: Այն նախատեսված է տեխնիկական օգտագործողների համար, ինչպիսիք են՝ համակարգերի, ցանցերի, տվյալների բազաների և կիրառությունների ադմինիստրատորները: Լինելով արագ և հասանելի համակարգ՝ այն շատ արագ կարող է գործարկվել և արագ օգուտներ բերել: Մասնագետները հնարավորություն են ստանում իրական ժամանակում մոնիթորինգ անել համակարգի տարբեր պարամետրերը և կարող են զգուշացումներ ստանալ **SMS** հաղորդագրության կամ էլ փոստի միջոցով, եթե որևէ խնդիր կամ կրիտիկական իրավիճակ է ստեղծվում: Այս համակարգը թույլ է տալիս զգալի բարձրացնել համակարգերի հուսալիությունը և ապահովել նրանց անխափան աշխատանքը: Գնային համակարգը թույլ է տալիս այս ծառայությանը հասանելի լինել նույնիսկ փոքր ընկերություններին և օգնում է հաստատել կայունություն և մրցակցային առավելություններ այդ ընկերությունների գործողություններում:



**Mon.itor.us**-ը, որպես SS մոնիթորինգ տրամադրող ծառայություն, բարի համբավ է ձեռք բերում մրցակցային միջավայրում (30,000-ից ավելի բաժանորդներ, լավ գրախոսականներ, PC հանդեսներում ներկայացում, լավ **Internet** հոսք): Այսպիսի հաջողությունների հասնելու համար դրական է եղել այն հանգամանքը, որ ծառայությունն օժտված է հետևյալ հատկություններով` 1) մասամբ անվճար է, 2) պարզ է օգտագործման համար, 3) բազմակողմանի է, այսինքն իրենից ներկայացնում է «ամեն ինչ մեկումն» ծառայություն, որը խմբավորում է արտաքին, ներքին և վեբ հոսքերի մոնիթորինգը:

Խոշոր պատվիրատուների համար Սորսին իր կիրառությունները համապատասխանեցնում է նրանց սպեցիֆիկ պահանջներին:

## 2. Շուկա

### 2.1. Շուկայի նկարագիր

**Ինտերնետն արագորեն տարածում է ստանում:** Ինտերնետի օգտագործումը կրկնապատկվել է` սկսած 2004 թվականի մայիսից, և ներկայումս ավելի քան 100 մլն վեբ կայքեր կան:

**Վեբ հոստինգը լայն տարածում է ստանում:** Ներկայումս պատվիրատուները կարող են ստանալ 100 գեգաբայթ ծառայություն (hosting)` ամսական 10\$-ով և առանձնացված սերվեր` ամսական 45\$-ով: Այսպիսով, սերվերները հասանելի են գրեթե բոլորի համար: Սերվերների և ծառայությունների կառավարումը նույնպես շատ հեշտանում է: Սա նոր երևույթ է, որը հնարավորություն է տալիս նորեկներին առանց արգելքների մուտք գործել ինտերնետային բիզնես:

**Բիզնեսը մեծ գումարներ է վաստակում** օնլայն գովազդի և էլեկտրոնային առևտրի միջոցով: Վեբ կայքերը հարմար գործիքներ են գրեթե բոլոր տեսակի գործունեություններ իրականացնող ընկերությունների համար: Ինտերնետ գովազդի վրա ծախսված գումարը **2006թ.**-ին կազմել է **16,8** մլրդ դոլլար, որը **34%**-ով գերազանցել է **2005թ.**-ի արդյունքը. այն կազմել էր **12,5** մլրդ դոլլար: (**Interactive Advertising Bureau and PricewaterhouseCoopers**):

**Արդյունավետ և անխափան SS համակարգեր ունեցող ընկերությունները մեծ առավելություն ունեն և ավելի մրցունակ են:** Սովորաբար փոքր ընկերությունները SS մասնագետների պակաս են ունենում, իսկ **24** ժամ, շաբաթական **7** օր տարբերակով որակյալ համակարգչային ծառայության տրամադրումը մեծ առավելություն է: Համաձայն Գարտներ վերլուծական ընկերության՝ աշխարհում SS ենթակառուցների վրա ծախսերը կաճեն **10%**-ով՝ մինչև **2010** թվականը կազմելով մոտ **16** մլրդ դոլլար:

**SS համակարգերը ավելի խրթին են դառնում Փոքր և Միջին Ձեռնարկությունների համար:** SS մասնագետները համակարգերը հեշտությամբ կառավարելու և բարձր հասանելի ծառայություններ տրամադրելու համար ծրագրային գործիքների կարիք են զգում: Ձեռնարկության SS կառուցվածքը բազմաշերտ է դառնում, սպակենտրոնացված, վիրտուալ, բազմաթիվ սերվերների, կիրառությունների և տեխնոլոգիաների համագործությամբ: Շատ դժվարանում է առաջացած պրոբլեմների պատճառը գտնելն ու անմիջապես այն լուծելը:

**Գործարար գլոբալիզացիան ազդում է SS ոլորտի ինֆրաստրուկտուրայի վրա:** Ներկայումս ընկերությունները սովորաբար օգտագործում են փոխկապակցված, տեղաբաշխված օֆիսներ, տվյալների կենտրոններ, երրորդ կողմի ծառայություններ:

## 2.2. Շուկայի չափերը

Հետևյալ փաստերը վկայում են, որ շուկան մեծ է և հագեցած չէ: Չնայած շուկայում առկա որոշ խոշոր ընկերությունների առկայությանը, ոչ մի ընկերություն շուկայում դեռևս մեծ մասնաբաժին չունի:

- Գարտներ վերլուծական ընկերության համաձայն՝ SS գործողությունների շուկան նախատեսում է հասնել մինչև **16** մլրդ դոլլարի մինչև **2010թ.** (տարեկան **10%** աճ):
- Ներկայումս ավելի քան **100** մլն վեբ կայքեր կան, որոնց քանակը երկու տարին մեկ անգամ կրկնապատկվում է:
- Աշխարհում գոյություն ունեն **1,6** մլն Փոքր և Միջին Ձեռնարկություններ, **35,000** մեծ ձեռնարկություններ և **80,000** բաժանմունքներ, որոնք նմանատիպ համակարգերի պահանջարկ ունեն:
- Ցանցային կառավարման գործիքները **2008թ.**-ին շուկայի **4,98** մլրդ դոլլար մասնաբաժին են ունեցել: Նախատեսվում է **2011** թվականին ունենալ **5,66** մլրդ դոլլար մասնաբաժին:
- Մրցակիցներ՝ **SolarWinds** (ստեղծվել է Տեխասում, ունեցել է **60** մլն դոլլարի շրջանառություն **2007թ.**, հայտարարվել է **75** մլն դոլլար շրջանառություն **2008թ.**-ի համար), **Adventnet** (ստեղծվել է Հնդկաստանում, ունի նման ծավալներ), նպատակը Փոքր և Միջին Ձեռնարկություններին գրավելն է: Երկու ընկերություններն էլ մեծ շահույթներ են ստանում: **Solarwinds**-ը սկսել էր Բաց Բաժնետիրական Ընկերություն(**IPO**) դառնալու գործընթացը, սակայն տնտեսական ճգնաժամի պատճառով հետաձգել է այն: Վերջին հարցազրույցի ժամանակ ընկերության արտադրանքների ռազմավարության ղեկավարն ասել է, որ իրենց մոտ ճգնաժամի հետևանքով աճի տեմպերի դանդաղեցում չի նկատվում, և որոշակի ընդլայնումները կարող են եկամուտներ բերել, իսկ դրանք նոր ձեռքբերումների հնարավորություն կտան: **SolarWinds**-ը մինչ այժմ գնել է երեք այլ ընկերություններ (<http://venturebeat.com/2009/01/06/is-network-management-growing-solarwinds-picks-up-kiwi-enterprises/>):

## 3. Առանձնահատկություններ

Ինչպե՞ս է Սորսիոն պլանավորում հաղթել շուկայում գործող մրցակցության մեջ: Գլխավոր հարձակման նշանակետը **SolarWinds**-ն է: Սորսիոն պատրաստվում է դառնալ **SolarWinds**-ի նման ծրագրային գործիքներ տրամադրող ընկերություն, սակայն ծրագրերը ամբողջովին տրամադրվելու են օնլայն եղանակով: Ծառայությունների տարբերությունները (**differentiators**) հետևյալն են՝ ամբողջովին վեբի վրա հիմնված ծառայություններ, օնլայն վաճառք, ինքնասպասարկում և շատ ազդեցիկ գին: Անվճար տրամադրելով բարձր արժեք ունեցող ծառայություն՝ Սորսիոն բազմաթիվ օգտագործողներ է ունենում, որը կարող է վաճառքներ

իրականացնելով՝ դրամի վերածել: Այս ռազմավարությունն արդեն արդյունքներ է ունենում և համապատասխան վաճառքի և մարքեթինգի միջոցով այն կօգնի Սորսիոյին նվաճել շուկայի մեծ մասնաբաժինը:

Չնայած նրան, որ շատ ընկերություններ կան, որոնք SS մոնիթորինգ են տրամադրում, սակայն դեռևս չկա մի ընկերություն, որը տրամադրում է ամփոփ, ըստ պահանջի, համակարգերի օնլայն կառավարում և մոնիթորինգ: Սորսիոյի ղեկավարման վահանակը (**dashboard**) և կատարյալ գրաֆիկական **interface**-ը կարող են հեշտությամբ գրավել բազմաթիվ օգտագործողների և հարմարեցվել սպեցիֆիկ բիզնես օգտագործողների խմբին, ինչպիսիք են՝ առևտրականները, ընկերությունների սեփականատերերը, ինչպես նաև SS ոլորտի մասնագետները:

Սորսիոյի ծրագրային լուծումն ունի հետևյալ առավելությունը՝

- **Ամբողջական պատկերացում է տալիս ցանցային համակարգերի արագագործության մասին տարբեր ասպեկտներով:** Հավաքելով և վերլուծելով վեբ կայքի բազմաթիվ ցուցանիշները՝ օգտագործողները կարող են նոր հնարավորություններ, պրոբլեմներ հայտնաբերել և իրենց SS ենթակառուցվածքի վերաբերյալ ավելի լավ պատկերացում ունենալ:
- **Հեշտ է գտնելը և գնելը:** Այն ամբողջովին ինտերնետի վրա հիմնված ծրագրային լուծում է, այսինքն տեղափոխման և տեղադրման կարիք չկա:
- **Պարզ է օգտագործման համար:** Ծրագրին ընտելանալու և աշխատացնելու գործընթացը շատ արագ է՝ ընդամենը մի քանի րոպե կամ մի քանի ժամ, ի տարբերություն SS այլ համակարգերի, որոնց ընտելանալու համար շաբաթներ կամ ամիսներ են հարկավոր:
- **Արդյունավետ տեխնոլոգիաների կիրառում:** Հիմնվելով լայն օգտագործման ենթակա սերվերների վրա և օգտագործելով բաց կոդերով ծրագրեր՝ Սորսիոն ծառայությունները տրամադրում է շատ ցածր գնով:
- **Անալիտիկա՝ հիմնված մասսայական մոնիթորինգի վրա:** Անվճար ծառայություն մատուցելու շնորհիվ Սորսիոն ունենում է մեծաքանակ այցելուներ և մեծ մոնիթորինգի տվյալների բազա, օրինակ այս պահին **130,000** կայքերի մոնիթորինգի տվյալներ կան: Դրանք հնարավորություն են տալիս խմբավորել որակյալ անալիտիկ հաշվետվություններ, որոնք մեծ արժեք ունեն:
- **Հարմարեցվող և ճկուն:** Սորսիոյի գործիքները հեշտ են հարմարեցվում տարբեր ընկերությունների և SS կիրառողների համար: Դրանք հիմնված են շատ ժամանակակից տեխնոլոգիաների վրա:
- Սորսիոյի զարգացման գործընթացն ակտիվորեն ներգրավում է պատվիրատուներին, որպեսզի նրանք նոր ֆունկցիոնալ պահանջներ ներկայացնեն և ստուգեն նոր արտադրանքի օգտագործման պարզությունն ու որակը: Այս գործընթացը օգնում է Սորսիոյին ստեղծել բարձրորակ արտադրանք և արագորեն արձագանքել պատվիրատուների կողմից ներկայացվող պահանջներին:
- **Ցածր գին:** Սորսիոյի գնային առավելությունը իր ծառայությունները հասանելի է դարձնում Փոքր և Միջին Ձեռնարկություններին, իսկ գնման ծախսի հաստատման (**approval**) գործընթացը դարձնում է հեշտ և արագ: Կարիք չկա վճարել նախօրոք, օգտագործողները վճարում են այն չափով, որքան օգտագործում են ծառայությունը: Հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ Փոքր և Միջին Ձեռնարկությունները պատրաստ են SS ծրագրային գործիքների վրա ծախսել տարեկան գրեթե **18,000** դոլլար, մինչդեռ Սորսիոն իր ծառայությունները դրանից շատ ավելի էժան գներով է տրամադրում:

**Անփոփում՝ տնտեսապես արդյունավետ, օգտագործման համար պարզ, հզոր և հարմարեցվող գործիք SS մասնագետների համար**

#### 4. Բիզնես մոդել

Սորսիոն ծառայությունների մի մասն անվճար է թողնելու օգտագործողների համար: Այդ մեթոդը հնարավորություն է տալիս օգտագործողներին ծանոթանալու ծառայության հետ և առանց դժվարությունների փորձարկելու այն: Անվճար ծառայություններից օգտվելիս օգտագործողները լրացնում են իրենց մասին տեղեկություններ, օրինակ՝ էլ.հասցեն և հեռախոսահամարը, իսկ դա հնարավորություն է տալիս հետևողական լինել այդ օգտագործողների հանդեպ և վաճառել նրանց վճարովի արտադրանքները հեռախոսագանգի կամ նամակագրության միջոցով:



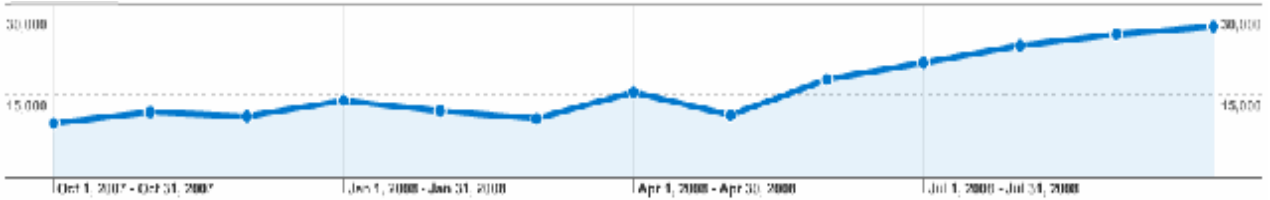
**Mon.itor.us** անվճար ծառայությունը թույլ է տալիս խմբավորել և կատարել տվյալների ուսումնասիրություններ, որոնք շատ կարևոր նշանակություն ունեն: **Mon.itor.us**-ը Սորսիոյի մարքեթինգի շարժիչ ուժն է:

Սորսիոյի բիզնես մոդելի հիմքը իր վեբ ծառայությունների կայքի հոսքն ավելացնելն է: Հայտնի **Internet** մեխանիզմների (օրինակ՝ **Internet** մարքեթինգը, յուրաքանչյուր կտտոցի համար վճարելու Փեյ-Փըր-Քլիք (**pay-per-click**) արշավների և օնլայն **PR**-ը կատարելու) միջոցով ցանկալի աճի կարելի է հասնել համապատասխան ներդրումների շնորհիվ: Բաժանորդագրվածների և վճարող օգտագործողների քանակը հոսքի նկատմամբ ուղիղ համեմատական կախվածության մեջ է: Բաժանորդավարձի վրա հիմնված մոդելի կիրառման շնորհիվ հոսքերի աճման նախնական փուլում արված ներդրումները հետագայում լավ ֆինանսական հոսքեր են ապահովում: Նույնիսկ եթե հետագայում այդ ներդրումները պակասում են, օգտագործողների հոսքն ու վճարող բաժանորդների քանակը պահպանվում է, որն էլ լավ դրամական հոսքերի ու շահութաբերության աղբյուր է հանդիսանում:

## 5. Ներկա դրությունը

- Ծրագիրը կիրառվում է բազմաթիվ օգտագործողների կողմից: Սորսիոն տրամադրում է ծրագիրը ինչպես անվճար, այնպես էլ վճարովի տարբերակով: Անվճար տարբերակն օգտագործվում է մարքեթինգի նպատակով:
- Ծրագիրն ընդհանուր առմամբ ունի **30,000**-ից ավելի **Mon.itor.U.s** ծառայության օգտագործողներ և **Monitis** տարբերակի **300** պատվիրատուներ:
- Սորսիոն ունի մոտ **50** աշխատողներ, և հիմնական արտադրանքը մշակվել է **3** տարիների ընթացքում՝ **10-15** բարձրորակ ծրագրավորողների թիմի կողմից: Սորսիոն խորհրդատվությունից ստացած իր շահույթը ներդնում է արտադրանքի մշակման (գարգացման) վրա:
- Սորսիոյի շրջանառությունը **2006թ.**-ին կազմել է **186** մլն դրամ, **2007թ.**-ին՝ **220** մլն դրամ, **2008թ.**-ին՝ **170** մլն դրամ: **2008** թվականին շրջանառության պակասեցումը տնտեսական ճգնաժամի պատճառով էր: Սորսիոն այդ պատճառով կորցրեց երեք խոշոր պատվիրատուների, որոնցից մեկը **Լայքս Եվրոպան** էր:
- Ծրագիրը ներկայումս ակտիվ մշակման փուլում է, որովհետև որոշ լրացուցիչ կոմպոնենտներ ավելացնելու դեպքում այն ավելի մրցունակ կդառնա:
- Արտադրանքը ներկայումս օգտագործում են այնպիսի ընկերություններ, ինչպիսիք են՝ **T-Mobile**-ը, **Accenture**-ը, **Oracle**-ը, և **Lycos Europe**-ը: Ներկայումս բանակցություններ են ընթանում այն **Ղ-Տելեկոմում** տեղադրելու ուղղությամբ:
- Ամենամեծ հաճախորդները **ԱՄՆ**-ում և **Եվրոպայում** են:
- Ծրագիրը կարող է օգտագործվել Հայաստանում և՛ բանկերի, և՛ կառավարության, և՛ այլ ձեռնարկությունների կողմից, ամենուրեք, որտեղ ցանցերը և Տեղեկատվական Տեխնոլոգիաները առաջնային տեղ են զբաղեցնում և մոնիթորինգի կարիք ունեն:
- Սորսիոն վերջերս սկսել է համագործակցության ծրագիր, և բանակցություններ են ընթանում մատակարարների և վերավաճառողների հետ: Որոշ **SS** ընկերություններ հետաքրքրություն են ցուցաբերել, և այժմ քննարկումներ և փորձնական նախագծեր են իրականացվում:
- Գլխավոր ներդրումը վաճառքի և մարքեթինգի կարիքների համար է՝ նպատակ ունենալով զարգացնել գործընկերների և վերավաճառողների տարածված ցանց, ինչպես նաև ունենալ ներքին վաճառքային ուժ անմիջական (**direct**) վաճառք իրականացնելու համար:
- Ընկերությունը ստացել է **"IT Mark"** միջազգային սերտիֆիկատ Եվրոպական ծրագրային ապահովման ինստիտուտ (**European Software Institute**)-ի կողմից, որը ներառում է **CMMI** և այլ **ISO** սերտիֆիկատներ անվտանգության և բիզնես պրոցեսների կառավարման ոլորտում:
- Նախնական համաֆինանսավորումը տրվել է հայկական Ձեռնարկությունների Ինկուբատոր Հիմնադրամի կողմից, որն ընկերությունը հաջողությամբ էտ է գնել համաձայնեցված շահավետ տոկոսադրույքով:
- Հովհաննես Ավոյանը՝ **Լայքս Եվրոպայի** հիմնադիրը և նախկին գլխավոր տնօրենը, տրամադրել է բոլոր համապատասխան ֆինանսական միջոցները, որոնք անընդհատ ներդրվել են վերջին **3** տարիների ընթացքում:
- Հաջորդ խորհրդի անդամ **Արվին Բաբուն (ԱՄՆ)** հայտնի և հեղինակավոր **SS** ոլորտի ձեռնարկատեր է, որը հաջողությամբ ստեղծել է ընկերություններ, որոնցից երկուսը հետագայում ձեռք են բերվել **Cisco**-ի և **KPMG**-ի կողմից:

- Ծրագրավորման մի մասը հովանավորվել է նաև **USAID**-ի կողմից (**300,000\$**): Ընդհանուր գնահատականներով արդեն **1** մլն դոլլար է ներդրվել արտադրանքում ինչպես կանխիկ, այնպես էլ անկանխիկ տեսքով:
- Օրական **20** մլն ստուգումներ են կատարվում ծրագրի կողմից:
- Սոցիալային վեբ հոսքը բարձր աճի տեմպ է ցույց տալիս (**Google analytics**-ի համաձայն՝ այն ավելի քան կրկնապատկվել է մեկ տարվա ընթացքում):



- Օգտագործողները բարձր գոհունակություն են արտահայտում(նայել հարցումների արդյունքները): Օրինակ, վերջին հարցման արդյունքում հարցվողները **99%**-ից բարձր գոհունակություն են հայտնել:

15. Would you recommend our service to your friends?			Response Percent	Response Count
Yes	<input type="checkbox"/>		99.0%	285
No	<input type="checkbox"/>		1.0%	3
answered question				288

## 6. Ռիսկեր

**Գլոբալ տնտեսական ճգնաժամի ազդեցությունն ու դրա հետ կապված ռիսկերը:** Ներկայիս տնտեսության անկումը Սոցիալի համար որոշակի բարդություններ է ստեղծում, չնայած, որ այն նաև նոր հնարավորություններ է ընձեռում: Մասնավորապես կազմակերպությունները սկսում են փնտրել էֆեկտիվ գնային առաջարկներով լուծումներ՝ փոխարինելով թանկ ապրանքները ավելի էժան, արդյունավետ և հեշտ օգտագործվող ապրանքներով: Չնայած դանդաղ աճին՝ կազմակերպությունները, ինչպիսիք են **SolarWinds**-ն ու **Adventnet**-ը, ունեն նշմարելի առաջընթաց:

Ահա այն ուղղությունները, որոնք կարող են ազդել Սոցիալի բիզնեսի վրա՝

**Վաճառք և եկամուտ:** Կանխատեսում ենք որոշակի նվազում ձեռնարկությունների հետ կապված գործարքներում, որն արտացոլվում է **2008** թվականին **2007թ.**-ի նկատմամբ Սոցիալի գործարքների ծավալի **20%** նվազմամբ, չնայած որ արտադրանքի մաքուր վաճառքն աճել է: Հիմնական նվազումը վերաբերում է խորհրդատվական գործունեությունից եկած եկամուտներին, որոնք այս բիզնես պլանում ներկայացված չեն: Սոցիալն յուրաքանչյուր հաճախորդից գնի մի փոքր նվազում է նախատեսում՝ դրա փոխարեն շեշտը դնելով մարքետինգի և վաճառքի պլանավորման և հաճախորդների քանակի մեծացման վրա: Ամերիկյան և եվրոպական շուկաների անկումը մասնակիորեն կարող է կոմպենսացվել ԱՊՀ-ի, ասիական և արաբական շուկաներով: Այս շուկաները գնի նկատմամբ ավելի զգայուն են թվում, քանի որ ունեն Փոքր և Միջին Ձեռնարկությունների բավական մեծ սեգմենտ, որի համար թանկ արտադրանքները ձեռնառու չեն, ուստի և ավելի հարմար են Սոցիալի արտադրանքների և ծառայությունների իրացման համար:

**Ինտերնետային Հոսքեր:** Սա որոշիչ պարամետր է Սոցիալի ֆինանսական կանխատեսման համար: Ներկայումս ոչ մի կանխատեսում չկա, որ Ինտերնետ հոսքերը կպակասեն: Ընդհակառակը, ճանապարհորդության հետ կապված մեծ ծախսերից խուսափելու համար մարդիկ նախընտրում են օնլայն բիզնեսը և օնլայն առևտուրը:

**Հետազոտման և զարգացման (R&D) արժեքը, մարքեթինգ և գործողություններ:** Ներկայումս աշխատավարձերի նվազման, սարքավորումների, սերվերների, տվյալների կենտրոնների ծառայությունների, գովազդի գների անկման միտում է նկատվում, որն իր հերթին դրական ազդեցություն կթողնի Սորսիոյի ծախսերի վրա: Ռիսկերը հիմնականում կապված են դրամի փոխարժեքի հետ: Եթե ՀՀ դրամը դառնա ավելի հզոր, համեմատած ԱՄՆ դոլլարի հետ, ապա R&D-ի և մասնակիորեն նաև գործարքների արժեքը կաճի: Այդ իսկ պատճառով Սորսիոն R&D արժեքը որոշելիս նախատեսում է համապատասխան բուֆերներ, այսինքն հաշվարկում է ավելի բարձր գին, քան ունի ներկա դրությամբ:

**Մրցակցություն:** Սորսիոյի մրցակիցները կունենան ավելի լուրջ դրամական ճնշումներ, քանի որ նրանք չեն գտնվում ցածր արժեքային տարածաշրջանում: Այդ տեսանկյունից Հայաստանում գտնվելը առավելություն է, քանի որ ռեսուրսների, ծրագրերի մշակման և ուսուցման վրա ավելի քիչ գումարներ են ծախսվում՝ համեմատած ԱՄՆ-ի և այլ զարգացած երկրների հետ: Կանխատեսվում են ավելի քիչ մրցակիցներ և ավելի քիչ նորաստեղծ կազմակերպություններ **2009թ.**-ին: Սորսիոյի հիմնական մրցակիցները կլինեն **SolarWinds**-ն ու **Adventnet**-ը, որոնք բավականին հաջողակ են:

**Գնային ճնշում:** Մպասվում է նաև վաճառքի գների նվազում, որն արտացոլվում է կանխատեսած եկամտի վրա **2007, 2008թթ.** նկատմամբ: Մենք կանխատեսել և ավելի ցածր գներ ենք նախատեսել ծառայությունների համար: Ստացվում է, որ մեր ծառայության արժեքն է իջնում, սակայն մյուս կողմից գովազդի և վաճառքի կատարված ծախսն է կրճատվում, իսկ այդ երկու հանգամանքները իրար որոշ չափով կոմպենսացնում են: Օրինակ մեկ կտտոցի (**click**) արժեքը նույնպես նվազում է, որը հաճախորդների ավելացման հնարավորություն է տալիս: Մեր խնդիրը մեծ քանակությամբ ցածր գնով վաճառքներ կատարելն է, և փորձը ցույց է տալիս, որ դա հաջողություն է բերում:

## 7. Ղեկավարությունն ու թիմը

Ղեկավարող թիմը կազմված է հմուտ մասնագետներից և ինժեներներից, որոնք միասին աշխատել են տարբեր կազմակերպություններում և քաջածանոթ են SS ոլորտին և վեբ ծառայությունների շուկային:

Հ. Ավոյանը՝ Սորսիոյի գործադիր տնօրենն ու հիմնադիրը, նախկինում հիմնել ու ղեկավարել է **4** կազմակերպություն: Նա առաջին կազմակերպությունը հիմնել է **1996թ.**-ին: Դրանից հետո ունեցել է **2** ընկերությունների վաճառք. վերջինս Լայքս Եվրոպային էր: Սորսիոն հիմնելուց առաջ պրն. Ավոյանը Լայքս Եվրոպա կազմակերպության գլխավոր տնօրենն է եղել, որտեղ ստեղծել և ղեկավարել է **220** հոգուց բաղկացած աշխատակազմ: Իսկ մինչ այդ նա եղել է Բրայենս կազմակերպության տնօրենը, որն էլ հետագայում ձեռք է բերվել Լայքսի կողմից: Պարոն Ավոյանը նաև Ինֆորմացիոն Տեխնոլոգիաների Ձեռնարկությունների Միության խորհրդի նախագահն է:

Արվին Բաբուն (ԱՄՆ) Սորսիոյի խորհրդի անդամն է: Նա Գրեյլոք Վենչուրսի գործընկերն է, որը ԱՄՆ-ի առաջատար վենչուրային ընկերություն է: Մինչև Գրեյլոք Վենչուրսին միանալը, Արվինը եղել է Գրեյլոքի կողմից ֆինանսավորվող **2** կազմակերպությունների և Բրայենսի համահիմնադիրներից մեկը: Պերֆիգոյում, որը ցանցային ադմինիստրացիայի ղեկավարման ոլորտում առաջնորդող կազմակերպություն էր, նա եղել է գլխավոր գործադիր տնօրեն: Այն հետո ձեռք է բերվել **Cisco** ընկերության կողմից **2004թ.**-ին: Դրանից հետո Արվինը աշխատել է **Cisco**-ում մոտ **2** տարի՝ որպես գլխավոր տնօրեն (**General Manager**): Բրայենսից առաջ Արվինը եղել է Վեբվայբի (**Webvibe**) գլխավոր գործադիր տնօրենը: Վեբվայբը ձեռք է բերվել Քեյ-Փի-Էմ-Ջի խորհրդատվական ընկերության կողմից **1999թ.**-ին, որտեղ էլ Արվինն աշխատել է որպես գլխավոր գործադիր տնօրեն՝ ղեկավարելով էլեկտրոնային բիզնեսի նախաձեռնությունները:

Արմեն Ղարիբյանը Սորսիոյի գլխավոր տեխնոլոգն է: Նա աշխատել է պրն. Ավոյանի հետ՝ սկսած **1996թ.**-ից և եղել է ծրագրավորման ղեկավար Լայքսում և Բրայենսում:

Պրն. Միքայել Վարդանյանը ծրագրավորման ղեկավարման ղեկավարն է: Նա վերջերս է ստացել իր գիտությունների թեկնածուի գիտական աստիճանը կապի («Ադապտացվող մեթոդների հետազոտում և իրագործում օպտիմալացնելու համար ձայնային տվյալ(**Voice Data**)-ների փոխանցումը **IP** ցանցերում) բնագավառում և աշխատում է պրն. Ավոյանի հետ մոտ **5** տարի:

## 8. Ռազմավարության իրականացում

Սորսիոն ունի գործողությունների **4** խումբ՝ **1.** Ապրանքանիշի (բրենդի) ճամաչման, **2.** Ինտերնետային մարքեթինգի, **3.** Փոփոխությունների իրականացում և պահպանում և **4.** Վաճառքի նոր աղբյուրների հայտնաբերում:

### Ապրանքանիշի ճանաչման կոմպոնենտներ

- ԱՄՆ-ում ներկայացությունների հիմնում
- Ցուցահանդեսներին մասնակցություն
- Մեծ համայնքի ձևավորում ֆորումների և բլոգերի օգնությամբ
- Ինտենսիվ **R&D** –ի իրականացում մրցունակության բարձրացման համար

### Ինտերնետային տարածում

- **Google Adwords** գովազդային արշավների իրականացում
- Շաբաթական նորությունների թողարկում և տարածում
- Բլոգերում և ֆորումներում հոդվածների հրատարակում
- Անձնական հղումներ **Word of Mouth**
- Փնտրման մեխանիզմների օպտիմալացում(**Search Engine Optimization**)
- Մշտապես թարմացվող և արդիական բովանդակություն

### Օնլայն վաճառքի բարելավում

- Հստակ կայքի բազմալեզու բովանդակություն
- Արտադրանքի հատկությունների և առավելությունների ներկայացնելը
- Օգտագործողների ֆորումների ապահովում
- Օգտագործողների պրոբլեմների լուծում
- Բարձր հասանելիության ապահովում
- Օգտագործողների համայնքի ձևավորում (օգտագործողների ներգրավվում նոր հատկությունների իրականացման մեջ, **API**)
- Ցանցային արդյունավետության բարձրացում

### Վաճառքի նոր աղբյուրների հայտնաբերում

- Համագործակցություն ավելացված արժեքով վերավաճառողների (**VAR**) և ինտերնետ ծառայությունների մատակարարների(**ISP**) հետ
- Օժանդակ ծրագրերի ստեղծում
- Ուղիղ հեռախոսային վաճառքի իրականացում
- Ներկայացուցչական գրասենյակների հիմնում
- Ցուցահանդեսներին մասնակցություն
- ԱՊՀ, արաբական և ասիական շուկաների նվաճում
- Եվրոպական շուկայի նվաճում

Ընկերությունը ֆինանսավորում է ստացել Հոլանդիայի կառավարության կողմից՝ ծրագիրը եվրոպական շուկա մտցնելու համար: Ծրագիրը 5 տարվա տևողություն ունի և ներառում է նաև խոշոր ցուցահանդեսների մասնակցություն ու մարքետինգային խորհրդատվություն:

## 9. Ֆինանսական վերլուծություն

Սորսիոյի վաճառքի մոդելը հիմնված է ինտերնետային հոսքերի (**traffic**) ինտենսիվության վրա, որի արդյունքում ծառայության այցելուները պիտի վերածվեն հաճախորդների: Որքան շատ այցելուներ ունենա Սորսիոն, այնքան ավելի մեծ կլինի վաճառքի ծավալը: Ելնելով ունեցած վիճակագրական վերլուծությունից՝ կարելի է ասել, թե այցելուների քանի տոկոսն է դառնում Սորսիոյի հաճախորդը:

Ինտերնետային հոսքերի ինտենսիվության բարձրացման նպատակով Սորսիոն կիրառում է մի շարք մեթոդներ: Նախ և առաջ գործածվում են **Google**-ի գովազդները և գնվում են հոսքեր(**traffic**): Սորսիոն օգտվում է նաև Փեյ-Փրե-Բլիք (**Pay Per Click**) մոդելից, որտեղ նա գնում է իր կայքում արված յուրաքանչյուր կտտոցից (**click**) որոշակի արժեքով: Մեկ կտտոցի արժեքը սկսում է **0,01** դոլլարից: Որքան շատ է տվյալ հանգուցաբառի (**keyword**) հետ կապված մրցակցությունը, այնքան ավելի բարձր է նրա գինը: Հանգուցաբառի գինը, որը կարող

է հետաքրքրել Սորսիոյին, պետք է լինի **0,1-2** դոլլարի միջակայքում և նույնիսկ ավելի: Ենթադրվում է, որ այն **1** դոլլար է, որը բավականին իմաստալից գին է:

Սորսիոն նաև կիրականացնի փնտրման մեխանիզմի օպտիմիզացում, այնպես որ **Google**-ի փնտրման արդյունքում Սորսիոյի կայքը գրավի բարձր դիրք: Նախկինում գործադրած ջանքերի շնորհիվ կայքն ունի **Google 6** վարկանիշ (գոյություն ունեցող **10**-ից), որը շատ լավ արդյունք է: Ուստի Սորսիոն ներկայումս բավականին բարձր դիրք ունի **Google**-ի փնտրման համակարգում:

Եվ վերջապես Սորսիոն իրականացնում է էլեկտրոնային **PR**՝ հրապարակելով հոդվածներ, ակնարկներ տարբեր բլոգերում և **PR** կայքերում:

Պլանավորվում է ավելացնել Սորսիոյի վաճառքի ծավալները ուղիղ հեռախոսային կապով: Սորսիոն կամ կզննի հեռախոսահամարները համապատասխան կազմակերպություններից կամ կօգտվի իր ներքին տվյալներից: Ներքին տվյալները կարող են ստացվել, օրինակ, եթե անվճար ծառայությունից օգտվող հաճախորդը Սորսիոյին տրամադրի իր հեռախոսահամարը:

Սորսիոն նախատեսում է ավելի շատ ջանքեր ներդնել **R&D** -ի ուղղությամբ:

Սորսիոյում նախատեսվում է երկու տիպի վաճառք իրականացնել ամսական բաժանորդագրությունների և ձեռնարկությունների արտոնագրերի միջոցով: Ըստ Սորսիոյի ունեցած փորձառության՝ ենթադրվում է միջինում **25\$** ամսական բաժանորդավարձ և **6000\$** ձեռնարկության արտոնագիր ստանալ:

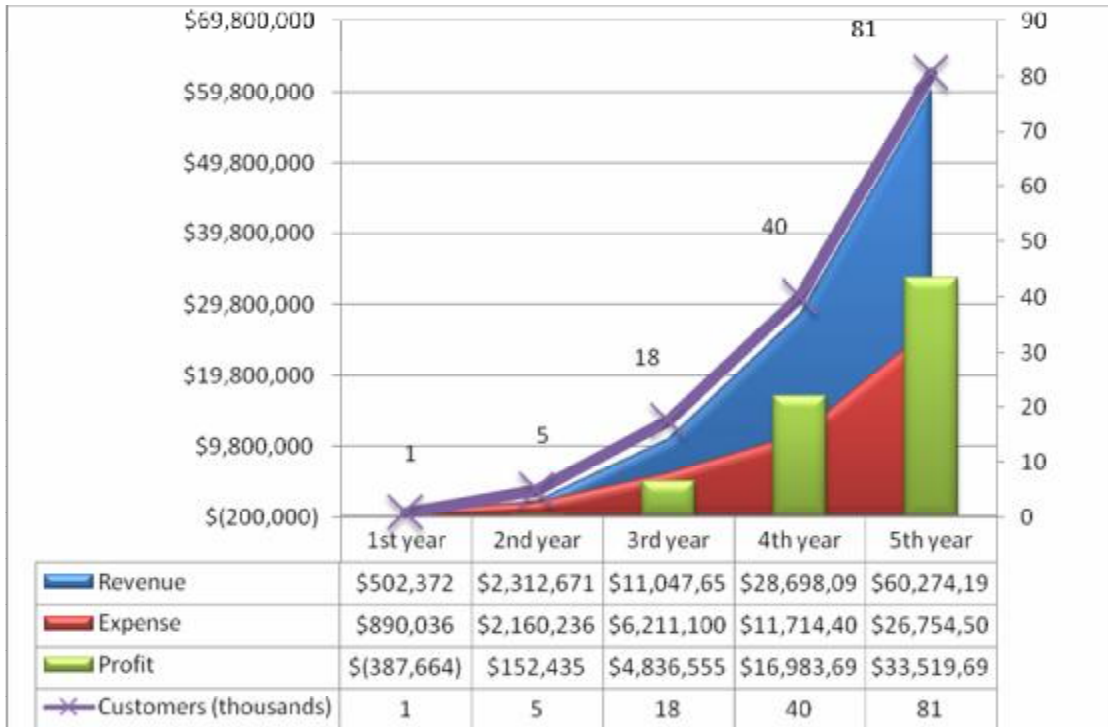
Անցյալ տարիներին Սորսիոյի շրջանառությունը համապատասխանաբար կազմել է **186** մլն ՀՀ դրամ, **2007**թ.-ին՝ **220** մլն ՀՀ դրամ և **2008**թ.-ին՝ **170** մլն ՀՀ դրամ: **2008**թ.-ի նվազումը պայմանավորված է տնտեսական ճգնաժամի հետ: Սորսիոն կորցրեց մի քանի կարևոր պատվիրատուների (այդ թվում և Լայքսին):

Ստորև ներկայացված են ներկա վերլուծության արդյունքում ստացված հիմնական ենթադրությունները:

### Ենթադրություններ

Այցելուների ամսական աճը առաջին տարում	<b>110%</b>	
Այցելուների ամսական աճը երկրորդ տարում	<b>120%</b>	Աճել է ապրանքանիշի վարկանիշի աճման հետ կապված
Այցելուների ամսական աճը երրորդ տարում	<b>105%</b>	Նվազել է շուկայի սղության պատճառով
Այցելուների ամսական աճը երրորդ տարվանից հետո	<b>105%</b>	Ընթացիկ աճը (%-ը հաշվարկված է ըստ այն եզակի այցելուների, որոնք կզրանցվեն համակարգում)
Անցում դեպի անվճար օգտագործող	<b>5%</b>	(%-ը հաշվարկված է գրանցված անվճար հաճախորդներից)
Անցում անվճար օգտագործողից դեպի վճարովի օգտագործողի	<b>2.00%</b>	(%-ը այն գրանցված անվճար հաճախորդներից, որոնք կդիմեն լիցենզավորված ծրագրային ապահովում ստանալու համար)
Անցում անվճար օգտագործողից դեպի ձեռնարկության արտոնագրի	<b>1.00%</b>	
Ամսական այցելուներից հաճախորդ դարձած	<b>99.9%</b>	
Արտոնագիր/պրոֆեսիոնալ ծառայություններ Վճարող հաճախորդի ամսական միջին գումարը	<b>\$6,000</b>	Շարունակական արտոնագրի վճարի չափը
Նոր այցելուի գինը	<b>\$25.00</b>	
Հոսքերի աճը	<b>\$1.00</b>	
	<b>5%</b>	

Հաշվի առնելով այս ենթադրությունները, ինչպես նաև ԱՄՆ-ում ներկայացություն պահելու ծախսերը, ծրագրավորման հետ կապված ծախսերը և այլն՝ մենք ունենք հետևյալ ֆինանսական կանխատեսումները՝



Առաջին տարվա հետ կապված մանրամասները՝

Առաջին տարի (հազ. \$)	Q1	Q2	Q3	Q4
Եկամուտ	75	102	128	196
Ծախս	88	237	260	303
Շահույթ	-13	-135	-131	-106
Դրամական միջոցի պահանջ	30	140	130	110

Ծախսերի մանրամասները յուր. տարվա համար՝

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5
Հետազոտման և զարգացման Գործողությունների	\$179,200	\$247,800	\$350,000	\$420,000	\$546,000
Վաճառքի և մարքեթինգի Վարչական և ադմինիստրատիվ	\$82,200	\$222,700	\$868,700	\$2,162,000	\$4,478,100
	\$503,836	\$1,480,936	\$4,579,600	\$8,539,600	\$21,137,600
	\$124,800	\$208,800	\$412,800	\$592,800	\$592,800
<b>Ընդամենը</b>	<b>\$890,036</b>	<b>\$2,160,236</b>	<b>\$6,211,100</b>	<b>\$11,714,400</b>	<b>\$26,754,500</b>

Նախատեսված աշխատակազմը 270 հոգի է 5-րդ տարվա համար:

## Եկամուտների մանրամասները՝

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5
Բաժանորդագրության	130,000	\$608,000	\$3,025,000	\$8,040,000	\$17,014,000
Արտոնագրերի և առաջադեմ ծառայության Հաճախորդների քանակը	\$372,000	\$1,704,000	\$8,022,000	\$20,658,000	\$43,260,000
	1,000	5,000	18,000	40,000	80,000

## Մարքեթինգի ծախսերի մանրամասները՝

Սյուն 1	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5
Կայքի եզակի(unique) այցելուների քանակ	641,529	4,065,401	12,754,684	22,905,580	41,135,131
Անվճար օգտագործողների քանակ	514,841	1,638,401	6942757	17601198	36742226
Վճարովի օգտագործողների քանակը	856	4,897	17531	40115	80570
Եկամուտ վճարովի օգտագործողներից	\$130,000	\$608,671	\$ 3,025,654	\$ 8,040,091	\$17,014,190
Արտոնագրումից/խորհրդատվությունից եկամուտ	\$372,000	\$1,704,000	\$ 8,022,000	\$20,658,000	\$43,260,000
Ընդամենը եկամուտ	\$502,372	\$2,312,671	\$11,047,654	\$28,698,091	\$60,274,193

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5
Բաժանորդագրություն	\$ 130,372	\$ 608,671	\$ 3,025,655	\$8,040,091	\$ 17,014,194
Արտոնագրեր և պրոֆեսիոնալ ծառայություն	\$ 372,000	\$ 1,704,000	\$ 8,022,000	\$20,658,000	\$43,260,000
Ընդամենը	\$ 502,372	\$ 2,312,671	\$11,047,655	\$28,698,091	\$60,274,194

	Տարի 1	Տարի 2	Տարի 3	Տարի 4	Տարի 5
Շուկայի չափը (\$)	1000000000	1100000000	1210000000	1331000000	1464100000
Շուկայի մասնաբաժինը	0.05%	0.21%	0.91%	2.16%	4.12%

**10. Ելքի ռազմավարություն**

Մորսիոն հավանաբար 2-3-րդ տարում ձեռք կբերվի այնպիսի կազմակերպությունների կողմից, ինչպիսիք են **SolarWinds, HP, IBM, Microsoft** կամ այլ մեծ ծրագրային փաթեթներ կամ գործիքներ մատակարարող ընկերություններ: