Платформа за създаване на бизнес контакти

Критерии за оценяване

Контекст: В големите градове като София, Пловдив, Варна и т.н. се организират събития за бизнес контакти (networking). На тези събития се събират десетки или стотици хора, които отиват, за да се срещнат с други предприемачи и да осъществяващ полезни бизнес контакти. Пример за такъв тип събития за https://varnapreneurs.com.

Проблем: Понеже на тези събития има много хора няма как един участник да се срещне и поговори с всички. Съответно ще е по-полезно да говори основно с хора, които могат да са му полезни или той на тях.

Решение: Да се направи платформа, в която си създаваш профил, в който описваш себе си, къде си учил, къде работиш, какъв професионален опит имаш и с какво може да помогнеш. Както и това какви умения ти липсват и имаш нужда някой да ти помогне с това.
Примерен профил: Геновева Петракиева, завършила Екология в СУ. Работи като еколог към БАН и иска да стартира собствен бизнес, който да образова потребителите на тема екология. Геновева има добри умения по дизайн и рисуване, като има нужда от маркетинг, реклама и финанси.

Примерен списък с умения: ИТ, Маркетинг, Мениджмънт, Бизнес развитие, Човешки ресурси, Финанси, Образование, Туризъм, Продажби, Медии

В приложението трябва да може да се изпрати запитване за приятелство. Също така да има възможност да се изпращат съобщения.

Може да има специален режим Присъствие на събитие, който ще се ползва, когато се случва събитие. Например на 24.04 от 19 ч. във Варна има събитие в Бар Наздраве. Всеки потребител, който е на събитието може да се отбележи, че присъства и след това да филтрира само хора, които присъстват на събитието. И да осъществява контакт с тях на живо след това.

Може платформата да подтиква хората към създаване на контакти - както в социалните мрежи имате предложения за приятели на база на общи интереси.

Пример за подобна доста по-сложна платформа може да видите тук. Във видеото може да видите най-важните функционалности, които въпростната платформа притежава - всеки човек си има профил и когато е на дадено събитие, има възможността да се свърже (т. нар. matching) с хора, които биха му били полезни или той на тях.

Бонус идеи:
*Да се направи интеграция с LinkedIn - информацията за потребителя да се вземе направо от там.