COMMUZITY

Успей поймать свою возможность найти тех, кто тебя чувствует и понимает!

Что мы ХОТИМ?

MISSION - создать **уникальное** и **эксклюзивное** сообщество, где творчество и профессионализм выходят на новый уровень, чтобы обогатить не только карьеру наших пользователей, но и вывести творчество на новый уровень.

PROBLEMS?

- безопасность и конфиденциальность
- нежелательные контакты
- регулирование и соблюдение законов
- привлечение и удержание пользователей
- сортировка и качество контента
- конкуренция

МЫ - поможем **ВАМ** найти возможность для сотрудничества и поддержку в своем профессиональном росте

Кому это НУЖНО?

Тем кто профессионально **занимаются** творческой сферой!
Тем кто **ищут** новые активы/партнеров!

Категории ЦА
Музыканты, художники, писатели, актеры, режиссеры, звукорежиссеры, менеджеры, продюсеры, ивент-менеджеры, сценаристы, операторы и тд.

PAIN...

у меня нет времени на кастинги...
не знаю где найти людей...
боюсь знакомиться...
нет знакомых в этой сфере...
мои работы мало кто видит...

MARKET?

Конкуренты - **отсутствуют!**

Всего **3,5 млн** человек творческих профессий, **2,7 млн** работает в творческой индустрии.

Отрасль **активно развивается** и выходит за пределы больших городов.

Существует множество сервисов направленных на конкретные направления: музыка, кино и тд.

Вся коммуникация производится **несистемно**. Через паблики, форумы либо соцсети.

COMMUZITY

Как МЫ работаем?

Задача - сделать первый шаг по индивидуальному подбору людей, сообществ или предоставлению иных персонализированных предложений.

Основа - машинное обучение, предпочтения и интересы самого пользователя, которые он будет указывать при регистрации в системе.

Какие этапы проходит покупатель?

Путь клиента	Этапы	Поиск	Выбор	Покупка	Удержание	Пользователь
	Цель	Найти знакомства из творческой индустрии/заказчиков	Найти пространство, где смогу найти знакомства/продать работы	Получить знакомства/заказчиков/стать известным	Подтвердить ожидания, что сервис помогает знакомиться, приносит связи, помогает чтобы меня узнали другие	Понимание, что сервис помогает мне лучше, чем instagram или другие сети. Понять, что без него сильно просядут результаты, интересные знакомства, продажи
	Вопрос	Где их найти?	В Каком сервисе больше вероятность и шанс успеха засветиться/найти знакомства?	Как работает система рекомендаций, как засветиться?	Как больше всего пользы вынести из этого сервиса и точно попадаться нужным мне людям?	Лучше ли он чем аналоги?
	Точка соприкосновения	Яндекс, ВК, Блогеры	Мнения других людей, ютуб, статьи Дзен, VC	FAQ, техподдержка	FAQ, техподдержка	Отдел заботы (customer success
	Решение	SEO, нативная реклама, блогеры реклама	Блогеры, партизанский маркетинг, Видео на ютубе	UX design, быстрый ответ поддержки	UX design, быстрые ответы на вопросы	Партнерская программа, упоминания в СМИ, упоминания на информационных порталах (YouTube, Instagram, Telegram, Vk)

The main HYPOTHESES

По данным статистики, можно отметить, что самым популярным направлением является: **музыка**

ГипотезаN°1:

Мнение аудитории или коллег важно для творческих людей

Бывали ли у Вас ситуации, когда Вы были настолько недовольны результатом своей работы, что было желание опустить руки и бросить этим заниматься? (Да 80%, Нет 20%)

Как часто происходит ситуация, когда Вы недовольны результатом Вашей работы? (Очень часто, Часто, Периодически, Редко, Очень редко, Никогда: 33,3%, 26,7%, 20%, 13,3%)

Если да, то как часто это происходит у Вас? (46,7%, 20%, 20%, 13,3%)

Исходя из ответов респондентов можно сделать неоднозначный вывод. Из выборки проголосовавших людей большинству творческих личностей все таки характерно быть подвластными эмоциональным всплескам и склонным к выгораниям, однако перевес в эту сторону не слишком большой

ГипотезаN°2:

COMMUZITY

Если Вам нужно найти партнеров из других сфер творческой деятельности - каким способом вы скорее всего воспользуетесь?

- Поиск в тематических пабликах в социальных сетях — 20%
- Поиск на тематических форумах
- Поиск через знакомых (сарафанное радио) — 66,7%
- Просматривая личные профили пользователей в социальных сетях — 13,3%

Вы предпочитаете работать в одиночку? (Да 60%, Нет 40%)

Большинство людей предпочитают работать в одиночку, но когда появляется необходимость в поиске партнера в любом творческом направлении, большинство находят их через друзей и знакомых.

why is it so important to understand the comfort of the authors?

ГипотезаN°3:

Страх того, что работы могут быть скопированы и использованы без разрешения автора

Есть ли у Вас волнения/переживания касательно того, что Ваше творчество может распространяться без уважения к авторским правам? (Да 46,7%, Нет 53,3%)

Как часто вы сталкивались с тем, что Ваши материалы распространяются без Вашего согласия? (Очень часто, Часто, Периодически, Редко, Очень редко, Никогда: 40%, 26,7%, 26,7%)

Доверяете ли Вы современным технологиям защиты авторских прав? 15 ответов (Да 86,7%, Нет 13,3%)

Творческие люди не сильно переживают о том, что их авторские права могут быть нарушены, однако у 40% опрошенных никогда и не было проблем с авторскими правами. При этом, почти все проголосовали за систему защиты авторских прав.

ГипотезаN°4:

Монетизация это сложно

Творческим людям достаточно сложно монетизировать свое творчество, однако многие ищут способы того, как это сделать

Ваше творчество приносит/приносило вам доход? (Да, приносило, но сейчас не приносит — 40%; Сейчас приносит; Нет, не приносит — 53,3%)

ГипотезаN°5:

Удобство, простота и аудитория — три столпа удобного приложения

Какими? 15 ответов

Какие преимущества вы можете выделить в выбранных вами социальных сетях? 15 ответов

Вы когда-нибудь пользовались социальными сетями для продвижения своего творчества? 15 ответов (Да 93,3%, Нет)

Большинство творческих людей продвигало свое творчество через запрещенную на территории России соц. сеть instagram, а на втором месте идет Вконтакте. Эти платформы выбирают из-за удобства и простоты использования, а также большого сообщества, однако пользователи не отмечают большой эффективности этих платформ.

MARKET ANALYSIS

COMMUZITY

3,5 млн. человек профессионально занимаются творчеством + 2,7 млн. человек работают в творческой индустрии. Расчет ВДС таких креативных индустрий, как: кино, музыка, архитектура, музеи, библиотеки, арт-индустрия, мода, ювелирное дело.
Расчеты в рублях составляют
985 600 000 000 рублей

Количество людей, которые занимаются непосредственно творчеством. 3,5 млн, учитывая, что По опросам, люди, которые готовы платить за подписку составляют 65,24%
=>
Расчеты в рублях составляют **556 387 000 000*0,6524 = 362 986 878 800 рублей**

По теории диффузии инноваций в первый год технология будет отстающей, поэтому умножаем на долю 16%.
556 387 000 000*0,16 = 58 077 900 608 рублей

- **TAM** — 985 600 000 000 рублей
- **SAM** — 985 600 000 000 рублей
- **SOM** — 58 077 900 608 рублей

COMPETITORS

COMMUZITY

TASKS

1. Сужение функциональной области
2. Поиск путей монетизации
3. Поиск разработчиков
4. Разработка UI/UX дизайна
5. Составление CJM
6. Разработка модели потребительского поведения
7. Анализ каналов продвижения
8. Составление финансового плана
9. Разработка жизнеспособного макета(MVP)
10. Сбор и анализ обратной связи

COMMUZITY

Ключевые партнеры

1. Музыкальные студии и лейблы (например, Sony music)
2. Музыкальные платформы (VK.music, Яндекс.Музыка)
3. Популярные блогеры, рекламирующие платформу (более 250.000 подписчиков)

Ключевые виды деятельности

- Площадка для общения
- Площадка для продвижения музыкальных коллективов и лейблов
- Площадка для поиска персонала
- Площадка для размещения медиа материалов

Ключевые ресурсы

- Человеческий капитал
- Финансирование
- Технологии
- Уникальный бренд

Целостные предложения

- Платформа, позволяющая объединиться единомышленникам
- Доступные цены
- Широкий ассортимент услуг
- Уникальность в данной сфере
- Доступ к платформе 24/7
- Конференции для ограниченного количества участников

Отношения с потребителями

- Создание сообщества
- Техническая поддержка
- Участие в тематических мероприятиях
- Поддержание коммуникации с клиентами через call-центр

Каналы сбыта

- Интернет продажи
- Онлайн-платформа
- Сообщества в социальных сетях (VK, Telegram, TikTok)
- Мобильное приложение

Сегменты потребителей

- Люди любых возрастов, интересующиеся музыкальной самореализацией
- Лейблы, которым нужны новые клиенты

Структура издержек

*все суммы приведены в рублях, кроме указанных случаев.

1. Техническая инфраструктура: здесь включены расходы на сервера, хостинг (сайт: 1000 - 1500) + 99$ежемесячно + 25$.
2. Заработная плата: оплата 5 разработчиков (500k - 750k), маркетолог (70k - 100k), бухгалтер (50k - 60k), юрист (40k - 50k), продукт менеджер (100k) и операционный директор (80k-150k).
3. Маркетинг и реклама(от 60k): расходы на рекламу платформы, включая цифровой маркетинг, рекламу в социальных сетях и другие маркетинговые мероприятия.
4. Обслуживание клиентов: здесь включены расходы на поддержку пользователей и решение возникающих проблем (30k).
5. Административные расходы(80k): расходы на аренду офиса, офисное оборудование, офисные расходы и прочие административные нужды.
6. Развитие продукта: инвестиции в улучшение и доработку функциональности нашей платформы.
7. Налоги(20% от прибыли) и лицензии: обязательные налоги и лицензии, необходимые для функционирования нашего бизнеса.

Потоки доходов

- Сотрудничество с компаниями и лейблами
- Оплата за размещение приложения на различных площадках (например, AppStore и Google Play)
- Покупка премиум аккаунта в приложении или на сайте
- Реклама (таргет)
- Пожертвование