Размер рынка. TAM - SAM - SOM

*Зачем вообще оценивать рынок?*

Основная задача, которую помогает решить оценка рынка - это понять потенциальную окупаемость продукта. На ранних этапах такая оценка позволяет понять, стоит ли инвестировать время / деньги / другие ресурсы в идею. Если у вас стартап и вы поднимаете инвестиции, то оценка понадобится, чтобы показать инвесторам потенциал идеи.

*Как можно оценивать рынок?*

1. Сверху вниз. В этом случае берем наши знания о рынке и далее отрезаем куски спроса, которые к нам не относятся.

2. Снизу вверх. В этом случае используем знания о нашем продукте и от этого оцениваем общий объем рынка.

TAM - SAM - SOM - это фреймворк, используемый для оценки рынка. Подробнее с примерами применения можно почитать в статьях [здесь](https://productframework.ru/tam_sam_som) и [здесь.](https://vc.ru/money/159115-ocenit-rynok-startapa-za-polchasa-metod-tam-sam-som)

TAM (total addressable market) – потенциальный объем рынка. Это верхний предел, до которого продукт мог бы вырасти, если бы фокусировался только на этой проблеме, а все конкуренты уступили бы свои доли.

SAM (serviceable available market) – доступный объем рынка с учетом конкурентной обстановки.

SOM (serviceable & obtainable market) – реально достижимый объем рынка с учетом ресурсов компании на конкретный момент времени.

*Примеры*

Примеры расчета сверху вниз и снизу вверх разместила на скринах к посту. Их взяла у авторов статей выше. Ссылки на шаблоны с расчетами в Miro: [шаблон 1](https://miro.com/app/board/o9J_kpVVSzc=/?ref=vc.ru) и [шаблон 2.](https://miro.com/app/board/uXjVPLzO7IM=/?moveToWidget=3458764536506686465&cot=10)

*Данные/как можно организовать работу системы (пример)?*

Проект - онлайн сервис нянь и бебиситтеров для детей 4-10 лет. Опыт команды - маркетинговое агентство. Планируют предоставлять игры, чтение, викторины и групповые активности. Целевая аудитория - родители детей 4-10 лет в России и русскоязычной аудитории. Доход - подписки и комиссии.

1. Рынок:

* Продукт: Онлайн сервис нянь и бебиситтеров, включая видеозвонки.
* Конкуренты: Развивающие приложения и развлекательный контент для детей.
* Целевая аудитория: Родители детей 4-10 лет.
* География: Россия и русскоязычная аудитория.
* Модель дохода: Подписки и комиссии.

1. Оценка:

* TAM: Рынок услуг нянь в России - 17 млрд руб. Предположение о потенциальных онлайн-пользователях - 20%.
* SAM: Учтена комиссия в 25%. SAM = 850 млн руб.
* SOM: Внимание на конкурентов, выделено доля рынка для проекта. SOM = 40 млн руб.

1. Результаты:

* TAM - 3,4 млрд руб.
* SAM - 850 млн руб.
* SOM - 40 млн руб.

Таким образом система должна уметь выполнять три функции: анализировать введенные пользователем данные о компании (в том числе рассмотренные в предыдущих  пункта); осуществлять поиск информации необходимой для расчета показателей, компилировать; сопоставлять информацию введенную и полученную, осуществлять соответствующие расчеты.

Поиск системой данных по Рынку может осуществляться на основе информации из открытых источников (например - Росстат, Чекко, Сбис, Tadviser).