

# Целевая аудитория и рынок

## 1. Портрет целевой аудитории

Наше приложение ориентировано на пользователей, стремящихся эффективно организовывать свои задачи, автоматизировать повседневные процессы и получать персонализированные рекомендации с помощью ИИ. Мы выделяем несколько ключевых групп пользователей:

### 1.1 Студенты и учащиеся (до 25 лет)

- Аудитория, которой нужно совмещать учёбу, проекты и личные дела.
- Им требуется помощь в разбивке крупных заданий (например, курсовых работ) на подзадачи с дедлайнами.

### 1.2 Занятые профессионалы (26-45 лет)

- Это офисные сотрудники, менеджеры, предприниматели и фрилансеры, которые ежедневно сталкиваются с большим объёмом задач.
- Им важно структурировать рабочий процесс, делегировать рутинные задачи и избегать «прокрастинации».
- Они готовы платить за премиум-функции.

## Проблемы пользователей и их решения

### Проблема 1: Перегруженность задачами

- Пользователи теряются в большом количестве дел, забывают о приоритетах, тратят время на планирование вместо выполнения.

#### Решение:

- ИИ автоматически генерирует подзадачи для любых проектов (например: «Написать отчёт» → «Собрать данные», «Создать структуру», «Написать введение»).
- Можно поставить различные приоритеты на задачи в зависимости от их важности

### Проблема 2: Плохая видимость прогресса

- Пользователи не видят чёткого прогресса в выполнении задач, что снижает мотивацию и может привести к ощущению, что они не двигаются вперёд, даже если делают много работы.

#### **Решение:**

- Система чекбоксов на выполненных подзаданиях.
- Мотивационная статистка: «Полезных дел сегодня сделано», «Рекорд по количеству дел в день», графики продуктивности.

## **2. География рынка (ГЕО)**

На начальном этапе приложение будет ориентировано на русскоязычную аудиторию. Но есть потенциал выхода на глобальный рынок.

#### **Основные целевые регионы:**

##### **1) Россия и СНГ**

- Высокий спрос на приложения для продуктивности.
- Аудитория активно использует смартфоны и готова к подпискам (по данным опроса 90% анкетированных готово на подписку).

##### **2) Потенциальные рынки в будущем:**

- **Европа и США** (Тренд на самоорганизацию и тайм-менеджмент (популярность Notion, Nirvana).
- **Азия** (Интерес к ИИ-инструментам для учебы и работы).

## **3. Оценка SAM/SOM**

**SAM (Serviceable Addressable Market) – доступный объем обслуживаемого рынка:**

- В мире более **500 млн активных пользователей** приложений для управления задачами.
- Рынок премиум-подписок оценивается в **\$12 млрд** (глобально)

**SOM (Serviceable Obtainable Market) – достижимый объем обслуживаемого рынка:**

- В первый год реалистично привлечь 30 000 пользователей (из них 10% — платные подписчики).
- Ключевые источники роста: Реклама в Telegram-каналах о продуктивности и среди студентов, реклама у блогеров.