**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. **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. **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.

1. **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% анкетируемых готово на подписку).

1. **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).

1. **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.