

- [Заголовок](#)
- [Проблема](#)
- [Решение](#)
- [Размер рынка](#)
- [Бизнес-модель](#)
- [Underlying-magic](#)
- [Маркетинг и продвижение](#)
- [Конкуренты](#)
- [Финансовые прогнозы](#)
- [Команда](#)
- [Запрос](#)
- [Контакты](#)

## Заголовок

**Локальное название проекта:**

- платформа для публикации блогов

**Коммерческое название проекта:**

- "Блогпост" / "Blogpost"

Контакты указываются индивидуально со всей командой.

## Проблема

"Все дело в том, сколько кликов, хлопков и комментариев вы можете получить от своей аудитории. Если ваш пост не достигает этих цифр, он просто растворится в воздухе.

Современные блог-платформы превратились в место, где задаются вопросы «сколько внимания я могу привлечь?» вместо значимости работ"

- **какие преимущества получает пользователь, выбирая ваше решение?**

Полная кастомизация внешнего вида, гибкая монетизация, интеграции и контроль над публикациями.

- **какую «боль» (pain point) вы снимаете?**

Боль в однотипности публикаций, автор не может выделиться никоим образом, заманить к себе читателя, также ограниченные и негибкие модели монетизации и возможности к

интеграциям вызывают боль в написании публикаций и взаимодействия с читателями.

- **что мотивирует клиента обратиться именно к нам?**

Так называемый «человеческий» подход, который подразумевает следующее:

1. Мы даём полный контроль над контентом и доходами;
2. Мы предоставляем мощные инструменты аналитики и управления;
3. Наша платформа создаёт уникальный стиль для блогов и компаний;
4. Мы поддерживаем все необходимые интеграции;

#### **Источники:**

<https://alinapitt.medium.com/whats-wrong-with-medium-1bd246eb0fb3>

<https://journal.teletype.in/new-feed>

<https://projectmanagers.net/top-10-cons-disadvantages-of-medium/>

<https://lifehacker.ru/platformy-dlya-bloga/>

## **Решение**

Здесь мы ориентируемся на функциональный анализ данной темы и прикрепленные макетные дизайны (см. файлы приложенные раньше).

## **Размер рынка**

#### **Доступный рынок (SAM):**

Сегмент платформ для блогов, таких как Medium, Teletype и Telegraph, ориентирован на пользователей, заинтересованных в создании и потреблении текстового контента. По оценкам, около 70% пользователей социальных сетей активно читают или пишут блоги, что составляет приблизительно 3,43 миллиарда человек в 2024 году. Это свидетельствует о значительном доступном рынке для подобных платформ.

#### **Общий объём рынка (TAM):**

Глобальный рынок платформ для блогов и социальных сетей продолжает демонстрировать устойчивый рост. По данным Statista, в 2024 году количество пользователей социальных сетей достигло 4,9 миллиарда человек, что свидетельствует о значительном расширении аудитории. Ожидается, что к 2027 году эта цифра превысит 5,5 миллиарда. Это подчеркивает огромный потенциал рынка для платформ, предоставляющих услуги блогинга и социального взаимодействия.

#### **Достижимый рынок (SOM):**

Учитывая конкурентную среду и предпочтения пользователей, новая платформа может рассчитывать на привлечение от 1% до 5% от доступного рынка в первые годы после запуска. Это составляет от 34 до 171 миллиона пользователей. Однако точные цифры

будут зависеть от уникальности предлагаемого функционала, маркетинговых стратегий и способности удовлетворять потребности целевой аудитории.

<https://www.statista.com/topics/1164/social-networks/#editorsPicks>

<https://www.statista.com/topics/5672/reddit/>

<https://www.statista.com/statistics/675977/most-popular-blogs-in-sweden/>

<https://www.statista.com/statistics/428044/internet-reading-internet-forums-and-blogs-germany/>

Современные тенденции в сфере цифрового маркетинга и социальных сетей формируют направление развития платформ для блогов:

- **интеграции современных искусственных интеллектов и их систем:**  
интеграция ИИ позволяет анализировать большие объемы данных в реальном времени, обеспечивая персонализированный контент для пользователей.
- **интерактивность и социальное взаимодействие:**  
пользователи стремятся к активному участию и взаимодействию с контентом, платформы, предлагающие функции комментирования, реакций и совместного создания контента, получают преимущество.
- **мобильность и доступность.**
- **монетизация и поддержка авторов:**  
предоставление авторам возможностей для заработка, таких как встроенная реклама, платные подписки и донаты, становится ключевым фактором привлечения качественного контента.
- **децентрализация и открытые стандарты:**  
использование протоколов, таких как ActivityPub, способствует созданию федеративных социальных сетей, где пользователи могут взаимодействовать между различными платформами, сохраняя контроль над своими данными, создавая сеть по типу Mastodon.

<https://craftum.com/blog/kak-sozdat-svoj-blog/>

<https://www.sostav.ru/publication/sotsialnye-seti-2025-72094.html>

<https://vc.ru/marketing/1716746-obzor-trendov-vedeniya-socialnyh-setei-dlya-brendov-na-2025-god>

<https://www.pixpa.com/ru/blog/best-blogging-platforms-for-creatives>

## Бизнес-модель

Смотреть отчёт с монетизацией и бизнес-моделями, вкратце:

- донаты (процент);
- подписки (процент);
- реклама: нативная или традиционная;

- платные опции для корпоративных аккаунтов;
- партнёрские программы и аффилированные ссылки;

## Underlying-magic

По сути, уникальных технологий нет, есть их уникальное использование: редактор платформы предлагает мощную кастомизацию и расширенные возможности оформления и работы с контентом, мощный инструментарий:

- **смотреть функциональный анализ по перечислению и уточнению;**

Возможны следующие технологии, интеграции и т.п., ключевым является именно будущая возможность:

- Автоматизация и AI-дополнения:
  - **AI-анализ контента:**  
автоматическое определение релевантных тем, предложений по форматированию и улучшению SEO.
  - **Персонализированные рекомендации:**  
продвинутая аналитика для подбора контента на основе интересов пользователя.
  - **Система интеллектуальной фильтрации:**  
анализирует, какие публикации могут быть интересны пользователю, снижая шум от нерелевантного контента.
- Инфраструктура и масштабируемость:
  - **Децентрализованная или федеративная модель:**  
возможность интеграции с другими сервисами через ActivityPub-технологии.
  - **Поддержка CDN для ускоренной загрузки контента:**  
позволяет авторам быстрее доставлять медиа и текст.
  - **Поддержка RSS для динамической публикации и интеграции материалов:**  
позволяет делиться публикациями через специальную технологию RSS, доставлять текст.

## Маркетинг и продвижение

Смотреть отчёт по маркетингу и продвижению.

## Конкуренты

Смотреть отчёт с конкурентами по темам, вкратце:

Критерий	Конкуренты	Наш проект
Гибкость в кастомизации контента	Имеют строгие ограничения на оформление постов.	Полная поддержка гиперразметки, кастомных стилей, интерактивных элементов (код, таблицы, адмонитионы, якори и т.д.), чего нет у конкурентов.
Расширенные возможности интеграции с внешними сервисами	Поддерживают ограниченное количество embed-сервисов. Некоторые почти не поддерживает встраивание контента.	Поддержка YouTube, Yandex.Music, SoundCloud, Telegram, GitHub, Figma, CodePen и других сервисов через iframe.
Модульная экосистема и автоматизация	Нет поддержки автоматизации через ботов и веб-хуки; авторизация и интеграция прочих сетей.	Веб-хуки для отслеживания событий и API для кастомных решений взаимодействия с платформой (боты).
Разделение пользователей и корпоративных блогов	Допускает публикации брендов, но без кастомизации.	Возможность кастомизации страниц компаний, верификация, гибкое управление правами доступа.
Поддержка децентрализации	Работают ТОЛЬКО на централизованных серверах.	Возможная поддержка ActivityPub или аналогичных стандартов для интеграции с федеративными социальными сетями.

## Финансовые прогнозы

Смотреть отчёт по финансовой аналитике проекта, следующий блок основывается на ней. Приступим к расчёту точки безубыточности.

### Расчёт точки безубыточности:

Прибыль с одного пользователя —  $LTV - CAC = 700$  руб.; это означает, что каждый привлечённый пользователь в среднем приносит 700 руб. чистой прибыли.

Ежемесячные расходы проекта: 3.500.000 руб., Чтобы покрыть эти расходы, нужно привлечь  $X$  пользователей, чтобы их чистая прибыль покрывала затраты:

$$X = \frac{3.500.000}{700} = 5000 \text{ пользователей в месяц.}$$

Минимально нужно привлекать 5000 новых платящих пользователей в месяц, чтобы выйти в ноль.

### **Окупаемость стартовых вложений:**

По аналогичным вычислениям, с учетом что стартовые вложения 14.500.000 руб., мы получим требование в виде:

$$\frac{14.500.000}{700} \cong 20714 \text{ пользователей}$$

Пусть, каждый месяц будет успешно привлекаться по 5000 новых пользователей, тогда стартовые вложения окупятся через:

$$\frac{20714}{5000} \cong 4.14 \text{ месяцев} \sim 5 \text{ месяцев}$$

## **Команда**

Команда разделяется на четыре участника (собственно, мы включаемся в эти ежемесячные расходы):

- дизайнер;
- разработчик бекэнда;
- разработчик фронтенда;
- тестировщик;

## **Запрос**

Стартовые вложения указаны в финансовой аналитике проекта и составляют:

- 14,5 млн. рублей;

Предположим худший из сценариев и тогда эта сумма предположительно увеличится в два-три раза.

## **Контакты**

//