Цель кейса – сформулировать факторы успеха на цифровом рынке.

Задание:

Прочитайте описание кейса. Самостоятельно подберите новостные и аналитические материалы по рассматриваемому кейсу.

Вопросы для решение кейса:

1. **В чем заключается проблема рассматриваемого цифрового продукта?**

Основная проблема социальной сети «Аура» заключается в низком уровне пользовательского интереса и небольшом количестве пользователей. Несмотря на использование передовых технологий искусственного интеллекта для рекомендации контента и поиска людей с общими интересами, «Аура» привлекла лишь около 85 тысяч пользователей за полтора года существования, что недостаточно для полноценного развития и монетизации продукта.

1. **Какие причина неуспеха?**

Причины неуспеха включают следующие факторы:

- Чрезмерно жесткая модерация контента: Сеть контролировала и фильтровала публикации с помощью искусственного интеллекта, что, по мнению пользователей, делало платформу "скучной". Ограничения на определенные виды контента, такие как шутки и мемы, лишали пользователей интереса.

- Малое количество уникальных функций: Несмотря на использование ИИ, функционал «Ауры» не сильно отличался от других социальных сетей. Пользователи могли общаться, искать сообщества и знакомых, но без уникальных фишек, которые могли бы привлечь большую аудиторию.

- Отсутствие значительного продвижения: Недостаточная маркетинговая активность и слабая стратегия привлечения новых пользователей также привели к ограниченному росту аудитории.

**3. Какие факторы необходимо было учитывать при создании и продвижении продукта?**

При создании и продвижении продукта стоило учесть следующие моменты:

- Баланс между модерацией и свободой: Избыточная фильтрация контента может отпугнуть пользователей. Стоило внедрить более гибкие правила модерации, чтобы не ограничивать выражение пользователей.

- Уникальный контент и функции: Для успешного продвижения на рынке требовалось больше уникальных функций, которые отличали бы «Ауру» от других соцсетей. Это могло быть взаимодействие с ИИ на более глубоком уровне или создание необычного формата общения.

- Агрессивная маркетинговая стратегия: Активные рекламные кампании и программы по привлечению пользователей могли бы помочь в росте аудитории, особенно на начальных этапах.

- Возможности для монетизации: Стоило внедрить инструменты для создания и продвижения контента, чтобы авторы могли зарабатывать, что мотивировало бы их создавать качественные материалы.

**4. Предположите путь спасения цифрового продукта.**

Путь спасения продукта мог бы включать:

- Расслабление правил модерации: Уменьшение строгости в фильтрации контента могло бы вернуть часть пользователей, которым важна свобода выражения.

- Разработка уникальных функций: Добавление новых возможностей, например, игровых механик или более интерактивных элементов взаимодействия с ИИ, могло бы сделать платформу привлекательнее.

- Переориентация аудитории: Возможно, стоило изменить целевую аудиторию, сделав акцент на определенные сегменты пользователей, которым интересны персонализированные рекомендации и контент.

- Интеграция с другими сервисами Яндекса: Платформа могла бы стать частью экосистемы «Яндекса», предоставляя эксклюзивные возможности для пользователей других сервисов компании.

**5. Проанализируйте успешные цифровые продукты в данном направлении.**

Примером успешных соцсетей, сумевших завоевать аудиторию, является TikTok, где рекомендации на основе ИИ работают на подбор интересного контента для каждого пользователя. Простота создания и распространения контента сделали платформу популярной среди молодых пользователей. Instagram также добился успеха благодаря разнообразным функциям, таким как сторис, и возможностям монетизации контента для авторов. Facebook остаётся одной из крупнейших платформ благодаря широкому спектру взаимодействий и инструментов, помогающих пользователям создавать и продвигать свои публикации. Эти продукты используют уникальные функции, активное продвижение и поддерживают творцов контента, что помогает им оставаться успешными.

Эти платформы учли важные факторы успеха: баланс свободы контента, наличие уникальных функций и сильную поддержку создателей контента, что позволило им привлечь и удержать большую аудиторию.