



Мы — социальная сеть для поиска соулмейта

2022

# Inkast



Алёна С.  
CEO



Федор К.  
CFO



Александр Ш.  
COO

[inkast.me](http://inkast.me)  
[invest@inkast.me](mailto:invest@inkast.me)

# Содержание

---

1. Первопричина	3
2. Голубой океан	12
3. Бизнес-план	14
4. Что есть сейчас	23
7. MVP	30
8. Команда	33
9. Выводы	34

# Первопричина

Изначально идея Инкаста возникла из наблюдения, что люди в сервисах знакомств не могут найти себе партнера для долговечных отношений

Была выдвинута гипотеза, что существующие на рынке предложения не закрывают потребность в нахождении пары. Чтобы проверить данное суждение, был проведен опрос

# Предусловия

Человек пользовался как минимум двумя приложениями: Тиндер, Баду, Дай Винчик, ВК Знакомства, Мамба



Общее время пользования сервисом составляло минимум одну неделю

Что происходит у конкурентов?

**INKAST**

# Вопросы

- 01 Какими сервисами для знакомств вы пользуетесь?
- 02 Сколько вы в них находитесь?
- 03 Были ли удачные, по Вашему мнению, отношения? Если да, то сколько таких было и почему Вы считаете их удачными?
- 04 Если были неудачные отношения, как Вы думаете, какие причины привели к неудачному исходу?



Какими вопросами задаются пользователи?

**INKAST**

Опрос был проведен среди  
~600 людей 20-30 лет



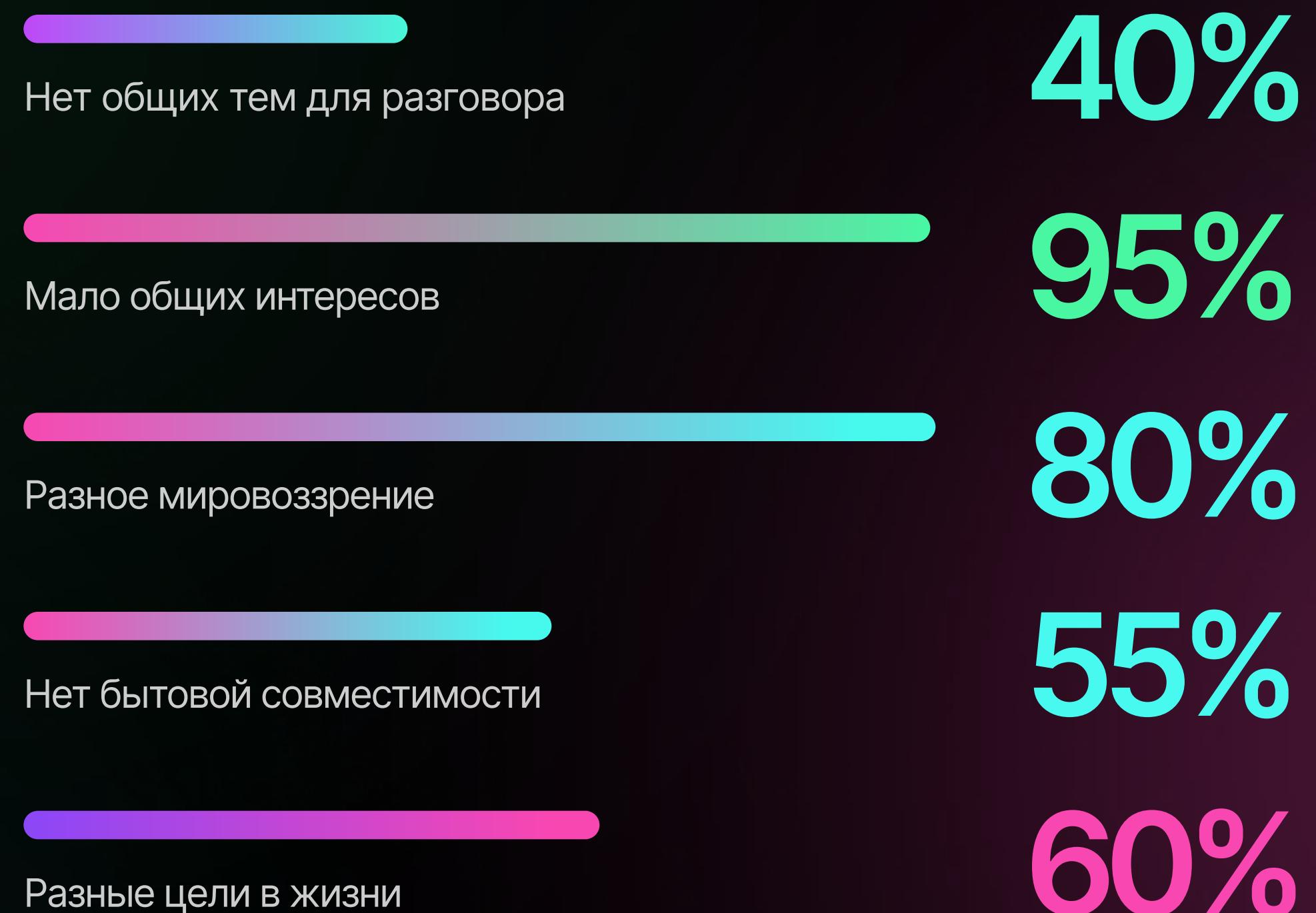
в письменном и устном формате

Из них **только один** человек заявил об удачных отношениях.

Он считал свои отношения счастливыми, потому что у них с партнершей были одинаковые, но достаточно специфические вкусовые предпочтения: привычка играть в компьютерные игры и проводить каждое лето в Анапе.

После четырех лет отношений они поженились и уже второй год находятся в браке

# Распространенные причины неудачных отношений



Кроме своего опроса мы провели поиск среди уже существующих исследований и обнаружили, что только 10-15% пар из приложений для знакомств вступают в счастливый брак

#### ИСТОЧНИКИ

[kaspersky.com](http://kaspersky.com)

[bel.biz](http://bel.biz)

[journal.tinkoff.ru](http://journal.tinkoff.ru)

**INKAST**

# Косвенные причины

- Одиночество — это психическое состояние, связанное не только с желанием контактировать с людьми, но и чувством социальной изоляции. Люди могут быть одни и не чувствовать себя одинокими, а могут взаимодействовать с людьми часто, но при этом испытывать чувство эмоциональной изоляции
- Уменьшение рождаемости, увеличение числа разводов

---

Одиночество, связанное со снижением качества общения, вызванное распространением интернета

[elar.urfu.ru](http://elar.urfu.ru)

---

Одиночество, вызванное глобализацией

[guu.ru](http://guu.ru)

---

[rosstat.gov.ru](http://rosstat.gov.ru)

---

---

Общемировой тренд на одиночество, некоторые ученые называют это «эпидемией одиночества»

[statista.com](http://statista.com)

---

Наносимый вред здоровью, вызванный чувством одиночества: депрессия, прием наркотических средств, суицид

[cyberleninka.ru](http://cyberleninka.ru)

---

[finexpertiza.ru](http://finexpertiza.ru)

---

Исследование показывает, что, в то время как брак во многом теряет свой общественный и институциональный характер, популярность набирают так называемые «суперотношения» — чрезвычайно частный одухотворенный союз, сочетающий сексуальную верность, романтическую любовь, эмоциональную близость и единение

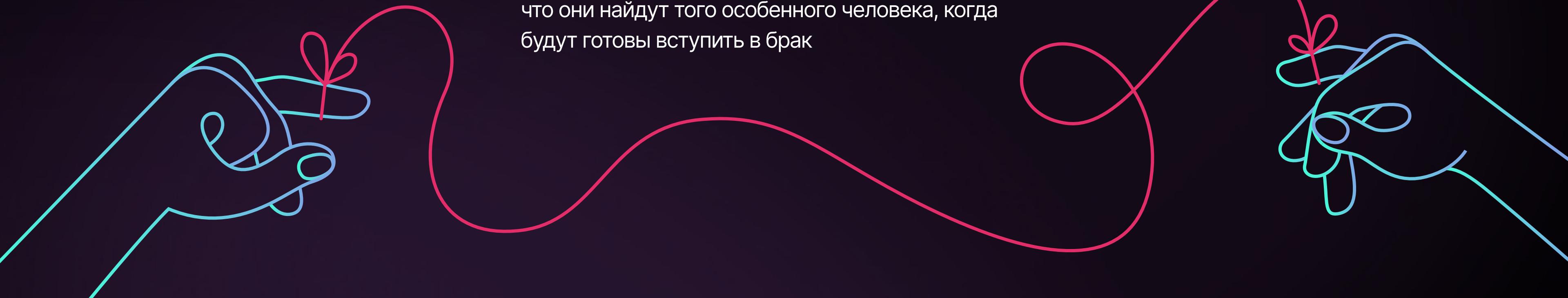
Например, 80% женщин считают, что муж, который может рассказать о своих самых глубоких чувствах, более предпочтителен тому, кто хорошо зарабатывает

Среди одиноких мужчин и женщин подавляющее большинство (88%) согласны с тем, что «где-то там» их ждет особенный человек, родственная душа. Одиночки, никогда не состоявшие в браке, уверены, что им удастся найти родственную душу; значительное большинство (87%) согласны с тем, что они найдут того особенного человека, когда будут готовы вступить в брак

Одиночество, связанное со снижением качества общения, вызванное распространением интернета

[elar.urfu.ru](http://elar.urfu.ru)

Исследование Национального брачного проекта предполагает, что для молодых людей богатство и религия менее важны, чем поиск «родственной души»



Психологи выяснили, что мужчины и женщины склонны влюбляться в людей со схожими этническими и социоэкономическими характеристиками, примерно одинаковым уровнем интеллекта, образования, внешней привлекательности и чувства юмора, а также с общими религиозными, политическими и социальными взглядами

- Так в нашем сервисе возникла основополагающая функция: подбор человека по множеству параметров. Базируется она на рекомендательных системах машинного обучения и состоит из двух частей:
  - сбор метаданных и открытых данных из разных сервисов в интернете
  - анкета, используемая для уточнения характеристик

[opentextbc.ca](http://opentextbc.ca)

[ncbi.nlm.nih.gov](http://ncbi.nlm.nih.gov)

[sciencedirect.com](http://sciencedirect.com)

Эту функцию в своем сервисе мы назвали «найти соулмейта», потому что люди подбираются друг другу по характеру, мировоззрению, одинаковым интересам и бытовой совместимости — иными словами, подбор осуществляется по цифровому портрету человека

# Голубой океан

Для создания сервиса, мы воспользовались  
Стратегией Голубого океана

Рынок социальных сетей переполнен, и, чтобы создать не просто новый сервис для поиска соулмейта, а хорошую социальную сеть, мы воспользовались инструментами аналитики стратегии Голубого океана. Сравнению подвергались все функции, которые может выполнять пользователь в социальной сети.

Путь рынка: рассмотрение смежных областей



Алёна Самарина  
CEO



**INKAST**

# Решетка УСПС

## УПРАЗДНИТЬ

Этот список большой, поэтому сосредоточимся на других пунктах решетки, которые мы выделили для себя

## СНИЗИТЬ

1. Возможность нахождения по фото
2. Возможность нахождения по геолокации

## ПОВЫСИТЬ

1. Возможность предоставления площадки для распространения контента
2. Функции персонализации

## СОЗДАТЬ

1. Возможность подбора людей-соулмейтов

# Бизнес-план



Федор Кабаченко  
CFO



Алёна Самарина  
CEO

**INKAST**

<b>Ключевые партнеры</b>		Компании, у которых есть API с нужной нам информацией
<b>Ключевые виды деятельности</b>		Подбор рекомендательной системой соулмейта по множеству параметров Площадка для создателей контента Ведение блога
<b>Ключевые ресурсы</b>		<p>Материальные:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Офисные помещения</li><li>• Сервера и вычислительные мощности</li></ul> <p>Финансовые:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Деньги от донаторов, инвесторов, венчурных фондов и грантов</li></ul> <p>Человеческие:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Консультационный совет (психологи, психиатры, маркетологи)</li><li>• Блогеры</li><li>• Креаторы (люди, создающие свой контент)</li><li>• Квалифицированный мотивированный штат сотрудников (список людей и откуда будем брать)</li></ul> <p>Интеллектуальная собственность:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• товарный знак на логотип и маскот, авторское право на дизайн, внутренние стикеры</li><li>• коммерческая тайна (алгоритмы, списки клиентов), патент на базы данных</li></ul>

## Ценостные предложения



Подбор людей по множеству параметров, фокус на внутреннем мире, а не на внешности

Решаем проблему поиска человека, с которым у вас наиболее вероятны хорошие отношения

Закрываем проблему одиночества и вытекающих косвенных проблем

Удобная площадка для самовыражения

Сокращаем время поиска единомышленника

## Взаимоотношение с потребителем



Политика взаимоотношений: свободный стиль общения, открытость пользователю, за исключением конфиденциальной информации, свободное получение обратной связи

Поддерживаем связь через группу ВКонтакте, канал Телеграм, внутреннюю страницу Инкаста (которая ведется от лица маскот), паблик в Тикток (если его разблокируют : )

Клиент удерживается за счет воронки удержания потребителя, постоянного взаимодействия с пользователями: выпуск новостей, историй, проведение стримов разработчиков, онлайн встречи, розыгрыш подарков

Привлечение новых клиентов будет происходить с помощью воронки продаж, воронки наращивания потребителя, сарафанного радио, таргетированной рекламы, рекламы от блогеров, создания нового контента

Воронка «Привлечь, удержать, вырастить»

## Каналы сбыта



### Прямой

- социальный (VK, YouTube, TikTok, Telegram)
- медиийный (VK, YouTube, TikTok)

## Потребительские сегменты



### Люди от 16 до 35 лет:

- Живущие в маленьких городах, которым трудно найти собеседников или друзей, если их интересы не популярны в их регионе
- Живущие в больших городах, у которых высокий темп жизни: у них мало времени для знакомств и поддерживания отношений
- Которые изначально настроены на поиск долговечных отношений и ждут того самого, не начиная случайных связей
- Которые испытывают потребность в тех, кто разделит их интересы
- Которые стремятся окружить себя единомышленниками

## Потоки поступления доходов



- Реклама
- Оплата подписки
- Брокерские проценты

## Структура издержек



- PR и маркетинг
- Сервера и вычислительные мощности: GPU, облака для БД
- Затраты на квалифицированный мотивированный штат сотрудников

# Ключевые показатели



Федор Кабаченко  
CFO

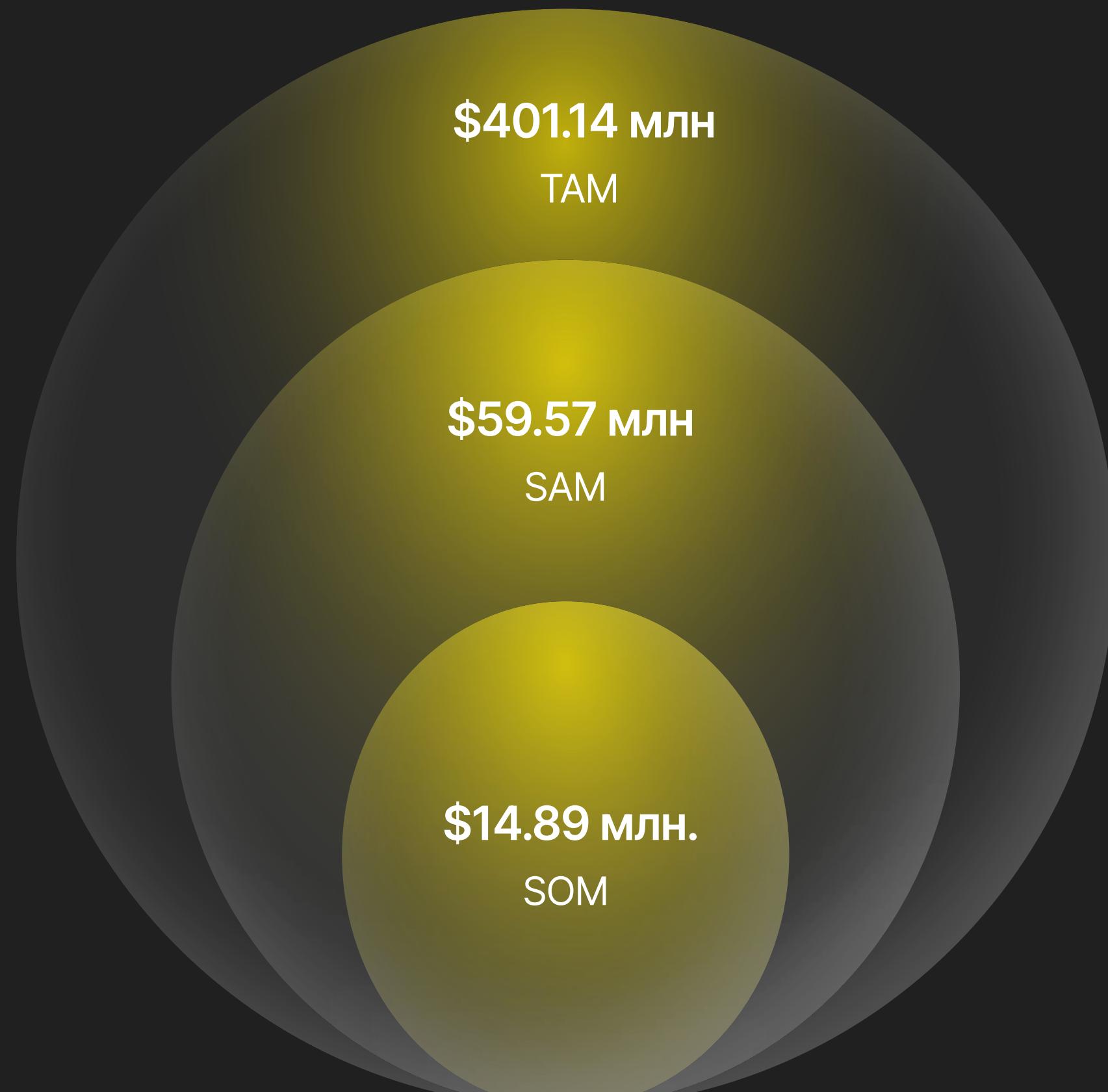


Алёна Самарина  
CEO

**INKAST**

		1 год	5 лет
<b>Потоки поступления доходов</b>	Распределение устройств	50/50	
	Посещения за год	~120 тыс MIN ~960 тыс AVG ~2.76 млн MAX	15.6 млрд
<b>Взаимодействие</b>	Ежемесячные посещения	~10 тыс MIN ~80 тыс AVG ~320 тыс MAX	1.3 млрд
	Ежемесячные уникальные посетители	~3.6 тыс MIN ~18 тыс AVG ~108 тыс MAX	110 млн
	Продолжительность посещения	12 мин	10 мин
<b>Маркетинговые каналы</b>	Показатель отказов	40%	20%
	Прямой	70%	70%
	Органическая реклама	Средний CPC = 50 ₽ (10%)	Средний CPC = 1.5 ₽ (10%)
	Реферальная реклама	Яндекс (6%)	Яндекс (6%)
	Социальная реклама	YouTube, VK, TikTok, Telegram (8%)	YouTube, VK, TikTok, Telegram (8%)
	Медийная реклама	Boosty и другие (6%)	Boosty и другие (6%)

## Результат



## Оценка рынка

PAM	\$120.2 млрд.
TAM	~\$401.14 млн.
SAM	\$59.57 млн
SOM	\$14.89 млн.

Источники данных для расчета: [Frost & Sullivan](#), [Statista](#)

**INKAST**

<b>Ценное предложение</b> 	Оценка затрат на одного пользователя	SAC = 16.1 ₽
	Доход с пользователя за вычетом издержек	ARPPU = 517.8 ₽
	Объем рынка	SAM = \$59 570 000
	Достигимая доля на рынке	до 25% в первые 3 года
	Влияние реферальной механики	до 30% ежегодного прироста аудитории
<b>Отношение с потребителями</b> 	Затраты на привлечение покупателей	Затраты на привлечение покупателей
	Коэффициент конверсии	CR = 9.3%
	Коэффициент удержания	CRR = 93%
<b>Тип рынка</b> 	Выбранная ниша	Вывод нового продукта на существующий рынок и попытка ресегментировать данный рынок в качестве участника, предлагающего нишевый продукт
<b>Структура затрат</b> 	Сумма операционных издержек компании	OPEX = 1 374 500 ₽/мес
<b>Канал</b> 	Затраты на продажу через каналы	1 350 000 ₽/мес

**Поток выручки**

Средняя цена продажи подписки

172.6 ₽

Максимально возможная выручка

14 987 000 ₽/год

Количество пользователей в год

~23 000 ежегодно

Как долго покупатели тратят деньги

3 месяца в среднем

**Как часто покупатели тратят деньги**

Сколько денег тратится в месяц

4 914 500 ₽

Когда у компании закончатся средства

Через 1 год

# Что есть сейчас?



Алёна Самарина  
CEO



Александр Щеблыкин  
COO

INKAST

The screenshot shows the Inkast website's landing page. At the top left is a logo consisting of overlapping blue and pink squares. To its right are navigation links: 'Продукт', 'Команда', 'Донаты' (with a red dot), 'EN', and a button labeled 'Присоединиться'. A large, stylized white text 'Привет! Это Inkast' is centered on the page. Below it, in smaller white text, is the subtitle 'Социальная сеть для поиска твоего соулмейта'. On the right side of the main content area are two social media icons: a blue square with a white 'k' for VKontakte and a blue circle with a white speech bubble for Telegram. A large purple callout box on the left contains the text 'Подбираем людей по интересам и целям' and 'Где-то на земле существуют человек'. To the right of this box is the text 'И вы еще не знаете о существовании друг друга'. The background of the page is black, and there is a large blue curved arrow graphic on the right side.

Продукт Команда Донаты EN Присоединиться

# Привет! Это Inkast

Социальная сеть для поиска твоего соулмейта

Подбираем людей  
по интересам и целям

Где-то на земле  
существуют человек

И вы еще не знаете  
о существовании друг друга

Группа ВКонтакте (~1K подписчиков)  
и канал в Телеграме, которые мы ведем  
стабильно уже два месяца



INKAST

# Поддерживающие и любящие подписчики



**Павел Керам**

В группе с таргета по лету, сначала наткнулся на рекламу со Славей, а потом и с Леной  
На первый взгляд вся эта движня вызвала лишь смех, а потом почитал несколько постов и проникся, что-ли  
Хотя до сих пор есть ощущение, что не выйдет ничего, но надежда, как известно, всегда умирает последней, так что я буду тут пока не станет известно наверняка, подвела ли меня моя вера, или хоть теперь всё вышло гладко  
Естественно я Вам, ребята, желаю лишь удачи и того, чтобы всё прошло как надо, и буду не без интереса наблюдать за всем происходящим

18 мая в 19:26

Ответить Еще

2



**Наташа Иванова**



17 мая в 22:15 Ответить Поделиться



**Лаура Наурзбаева**



17 мая в 21:49 Ответить Поделиться

Сначала новые



**Владислав Мельник**

Если вы реально найдёте мне соулмейта, я буду очень шокирован

15 мая в 19:18 Ответить Поделиться

1



**Алиса Беланская**

честно, очень жду релиза проекта! неожиданно было увидеть Мику у себя в ленте :)

18 мая в 19:23

Ответить Еще

3



**Inkast**

Алиса, спасибо большое за добрые слова! Для нас это очень важно!

18 мая в 19:28

Ответить Еще

1



**SENPAI**

Inkast Photo

Бывший пользователь беончика тут) забыли рекламой, буду ждать выхода вашего проекта. Интересно



07:42



**Юля Тильченко**

🍔⭐



17 мая в 22:41 Ответить Поделиться



**Татьяна Пиньковская**



18 мая в 12:45 Ответить Поделиться



**Юлиана Голева**



18 мая в 19:25 Ответить Поделиться

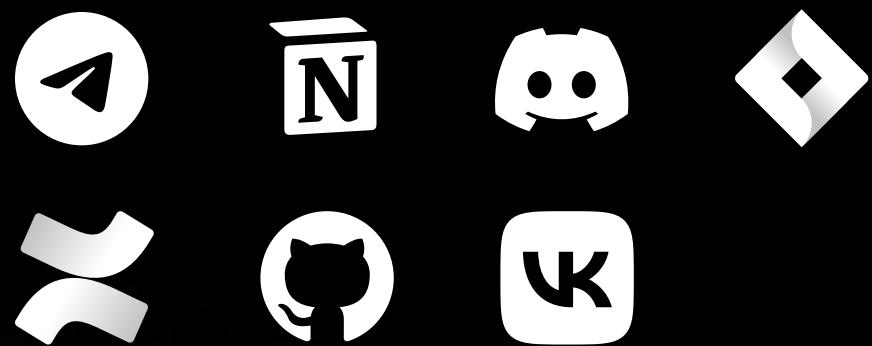
**INKAST**

Интенсивная и структурированная работа  
в Jira, Confluence, Notion на протяжении  
4 месяцев



**INKAST**

- Мы ведем разработку по системе Scrum с двухнедельными спринтами. У нас есть обязательные созвоны команды в 20:00 по понедельникам и средам. У каждого отдела существуют отдельные созвоны по своему расписанию.



#### TELEGRAM

- Основной канал общения для работы. У нас существует 8 каналов: основной командный, отдел машинного обучения, отдел маркетинга, отдел разработчиков, канал с людьми, работающими на аутсорсе, отдел креаторов, флудилка, канал для тестирования



#### NOTION

- Общие страницы: бизнес-шаблоны, бэклог постов, календарный план, подсчет финансов
- Отдельные страницы каждого человека, на них мы ведем черновики и выкладываем отчеты по работе, которую сделали именно Мы

#### JIRA

- Здесь у нас находится спринт, задачи (в системе трёх статусов: в работе, на ревью, готово), бэклог задач

#### GITHUB

- Основной репозиторий

#### DISCORD

- Свой канал для общения
- Подканалы для каждого отдела
- Обязательные созвоны в 20:00 по понедельникам и средам

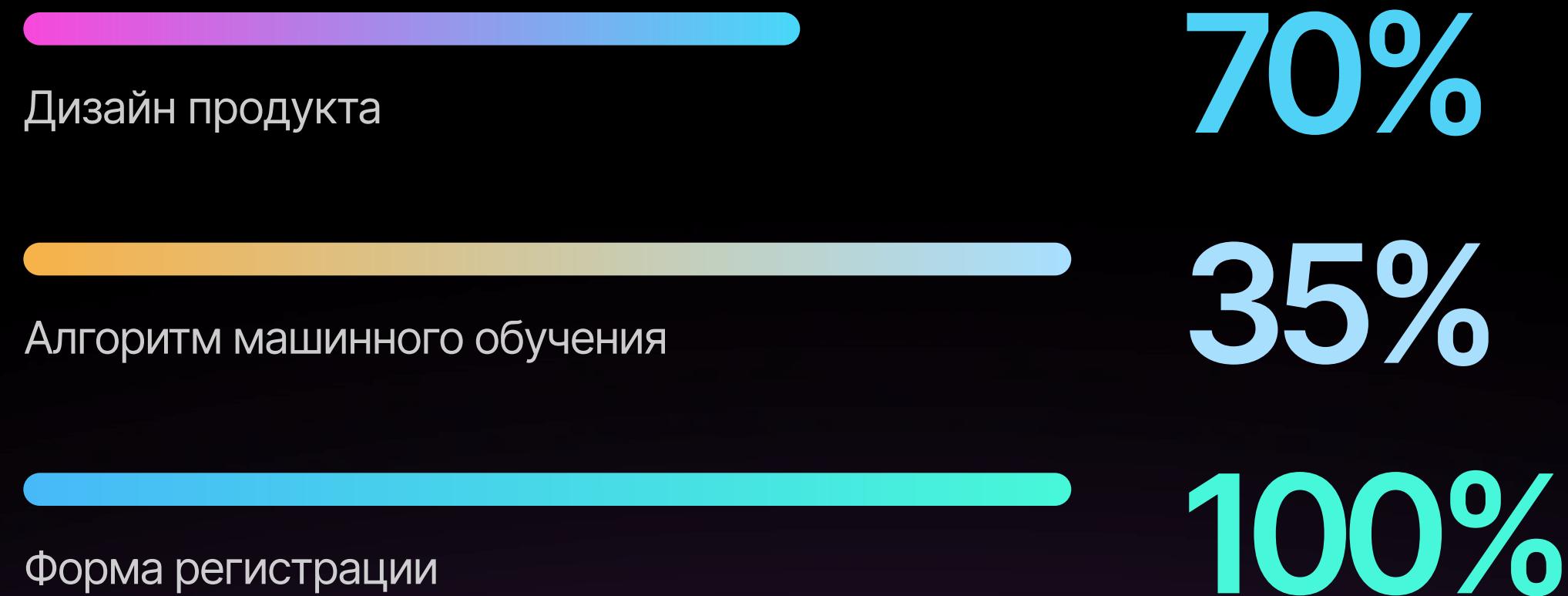
#### CONFLUENCE

- Вся официальная документация по отдельным версиям (сейчас версия v2.0)

#### ВКОНТАКТЕ

- Обсуждаем мемы и идеи, больше похоже на флудилку

Бизнес-план, аналитические отчеты,  
70% дизайна, готовая форма регистрации,  
35% машинного обучения



# Minimum Viable Product

MVP

Улучшить после MVP

Функция подбора: включает в себя 4 сервиса для сбора метаданных, анкету на совместимость

Возможность ведения блога и чатов

Загрузка и монетизация контента

Премиум-функционал

Ручная модерация

Функция подбора: включает в себя большее количество сервисов для сбора метаданных, анкету на совместимость, возможность рекомендации на основе внешних данных

Возможность ведения блога и чатов

Загрузка и монетизация контента

Премиум-функционал

Автоматизированная модерация

# Minimum Viable Product

Улучшить после MVP

Создать после MVP

Функция подбора: включает в себя большее количество сервисов для сбора метаданных, анкету на совместимость, возможность рекомендации на основе внешних данных

Возможность ведения блога и чатов

Загрузка и монетизация контента

Премиум-функционал

Автоматизированная модерация

Создание групп по интересам

Формирование списков заинтересованных групп

Автоматизированная модерация

# Roadmap

2 Квартал • 2022

3 Квартал • 2022

4 Квартал • 2022

1 Квартал • 2023

2 Квартал • 2023

MVP

Pre-Release

Разработка алгоритмов  
машиинного обучения

Оптимизация алгоритмов  
машиинного обучения

Сбор датасетов  
пользователей сайта

Поиск новых  
параметров

Разработка мобильного приложения на Android

Оптимизация приложения  
под iOS

Разработка веб-сайта

Оптимизация работы веб-сайта и приложения

**INKAST**

# Команда

10

+6 ребят на аутсорсе



**Алёна С.**  
CEO и Аналитик



**Федор К.**  
CFO и ML инженер



**Александр Щ.**  
СОО и дизайнер

Совет директоров



**Платон Л.**  
Front-end  
разработчик



**Наталья М.**  
Back-end  
разработчик



**Дмитрий Т.**  
Back-end  
разработчик



**Ульяна С.**  
Flutter  
разработчик

Разработка



**Евгений В.**  
ML инженер



**Ярослав М.**  
ML инженер

Машинное  
обучение

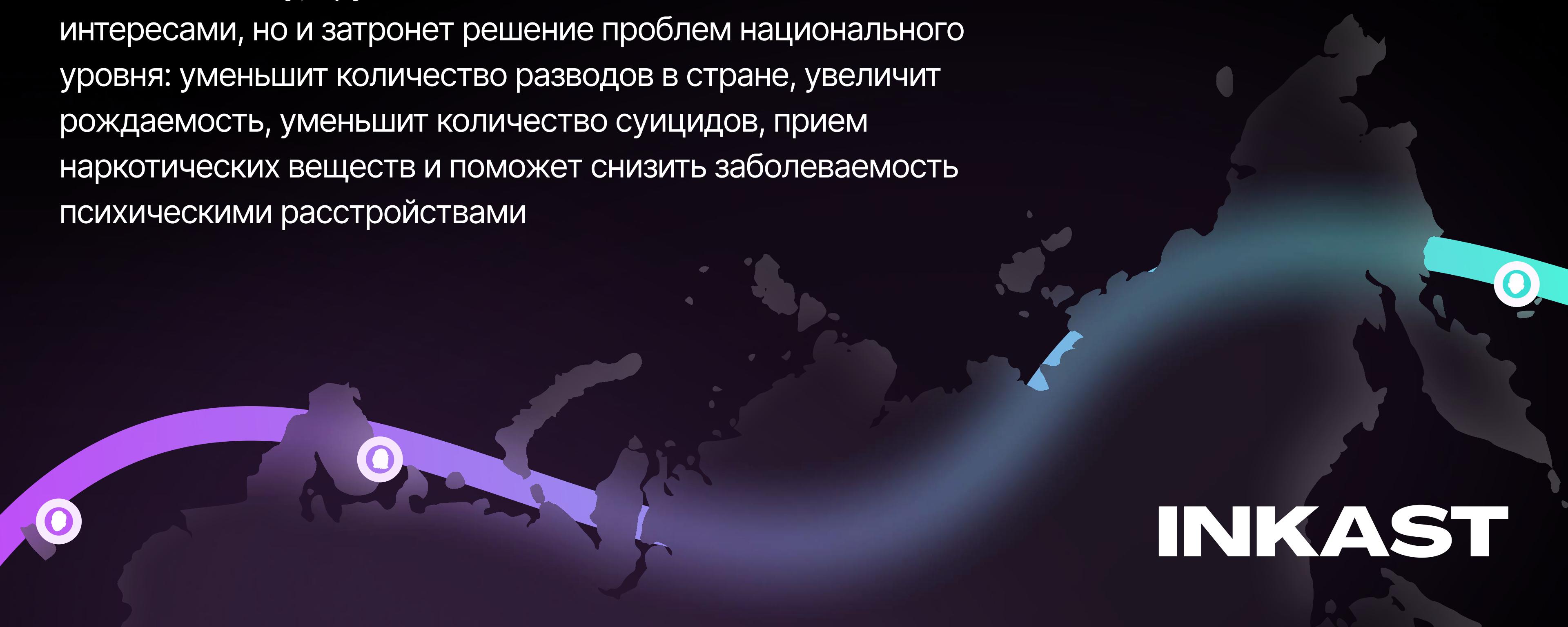
**Анна Г.**  
Маркетолог



Маркетинг

# Выводы

Наш сервис не только поможет большинству людей найти свою половинку, друга или собеседника с похожими интересами, но и затронет решение проблем национального уровня: уменьшит количество разводов в стране, увеличит рождаемость, уменьшит количество суицидов, прием наркотических веществ и поможет снизить заболеваемость психическими расстройствами



INKAST