МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

Факультет Компьютерных наук

Кафедра программирования и информационных технологий

Предпроектное исследование

для системы

«Сервис для поиска фрилансеров Jobsy»

Выполнила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В. Р. Калгин

Воронеж 2025

Содержание

[1 SWOT-анализ проекта фриланс-биржи 4](#_Toc194111431)

[1.1 Сильные стороны 4](#_Toc194111432)

[1.2 Слабые стороны 4](#_Toc194111433)

[1.3 Возможности 5](#_Toc194111434)

[1.4 Угрозы 6](#_Toc194111435)

[2 Бенчмаркинг конкурентов 7](#_Toc194111436)

[2.1.1 Kwork 7](#_Toc194111437)

[2.1.2 Freelancer.ru 7](#_Toc194111438)

[2.1.3 Worzilla 7](#_Toc194111439)

[2.1.4 Авито 7](#_Toc194111440)

[2.1.5 Freelance Job 8](#_Toc194111441)

[2.2 Дизайн 8](#_Toc194111442)

[2.2.1 Kwork 8](#_Toc194111443)

[2.2.2 Freelancer.ru 8](#_Toc194111444)

[2.2.3 Worzilla 9](#_Toc194111445)

[2.2.4 Авито 9](#_Toc194111446)

[2.2.5 Freelance Job 9](#_Toc194111447)

[2.3 Стоимость и модель монетизации 9](#_Toc194111448)

[2.3.1 Kwork: 9](#_Toc194111449)

[2.3.2 Freelancer.ru: 10](#_Toc194111450)

[2.3.3 Workzilla: 10](#_Toc194111451)

[2.3.4 Авито: 10](#_Toc194111452)

[2.3.5 Freelance Job: 10](#_Toc194111453)

[3 3 Целевая аудитория и рынок 11](#_Toc194111454)

[3.1 Портрет целевой аудитории 11](#_Toc194111455)

[3.1.1 Фрилансеры 11](#_Toc194111456)

[3.1.2 Заказчики 11](#_Toc194111457)

[3.2 Географический охват (ГЕО) 11](#_Toc194111458)

[3.3 Оценка SAM/SOM 12](#_Toc194111459)

[3.3.1 SAM (Serviceable Available Market): 12](#_Toc194111460)

[3.3.2 SOM (Serviceable Obtainable Market): 12](#_Toc194111461)

[4 Финансовая модель 14](#_Toc194111462)

[4.1 Способы монетизации 14](#_Toc194111463)

[4.2 UNIT-экономика 14](#_Toc194111464)

[4.2.1 ARPU (средний доход с пользователя) 14](#_Toc194111465)

[4.2.2 Расходы на одного пользователя 14](#_Toc194111466)

[4.2.3 Маржинальная прибыль 14](#_Toc194111467)

[4.2.4 Дополнительные метрики 15](#_Toc194111468)

[4.3 Прогноз P&L (3 года) 15](#_Toc194111469)

[4.4 Расчет RoI 16](#_Toc194111470)

[4.4.1 Риски и корректировки 17](#_Toc194111471)

[5 Критерии успешности 19](#_Toc194111472)

1. SWOT-анализ проекта фриланс-биржи
   1. Сильные стороны

* Инновационность и технологичность: интеграция AI для генерации описания проекта позволяет заказчикам быстро и точно формулировать технические задания, что снижает временные затраты и повышает качество заявок.
* Конкурентное ценообразование: фиксированная комиссия в размере 10% с успешных сделок создает прозрачные и выгодные условия как для заказчиков, так и для фрилансеров, в отличие от платформ с более высокими комиссиями.
* Удобство использования: современный, минималистичный дизайн мобильного приложения обеспечивает быстрый доступ к основному функционалу, что особенно привлекательно для целевой аудитории.
* Отсутствие дополнительных платежей: отсутствие платных откликов и подписок снижает финансовые барьеры для пользователей и способствует привлечению широкой аудитории.
  1. Слабые стороны
* Низкая узнаваемость бренда: как новый проект, Jobsy может столкнуться с недостаточным уровнем доверия со стороны потенциальных пользователей.
* Ограниченный функционал начальной версии: в рамках MVP не реализованы возможности внутренней коммуникации и полноценное формирование отзывов, что может ограничить полноту представления выполненных работ.
* Возможные риски AI-генерации: технология генерации описаний на базе AI может допускать ошибки, что негативно скажется на качестве представляемых данных и доверии к сервису.
* Проблемы масштабируемости: при росте числа пользователей и объема данных могут возникнуть трудности с обеспечением стабильной работы системы без значительных доработок архитектуры.
  1. Возможности
* Рост рынка фриланса и удаленной работы: увеличивающаяся популярность фриланса и удаленной работы создает благоприятные условия для развития сервиса.
* Расширение функционала: возможность интеграции дополнительных сервисов (встроенный чат, расширенные инструменты аналитики, премиум-функции) для повышения конкурентоспособности.
* Партнерство и сотрудничество: сотрудничество с образовательными учреждениями и бизнес-сообществами, ориентированными на молодых специалистов, может способствовать привлечению целевой аудитории.
* Адаптация к региональному рынку: фокус на рынке России и СНГ позволяет учесть локальные особенности и потребности, создавая продукт, адаптированный под реальные запросы пользователей.
  1. Угрозы
* Высокая конкуренция: существующие платформы, такие как Kwork, Freelancer.ru, Workzilla и Авито, уже завоевали доверие пользователей, что может затруднить привлечение аудитории к новому сервису.
* Регуляторные риски: изменения в законодательстве, касающемся фриланса, персональных данных и использования AI-технологий, могут повлиять на функционирование сервиса.
* Технологические риски: возможные сбои в работе AI-решений и нестабильность интеграции с внешними сервисами могут негативно сказаться на качестве предоставляемых услуг.
* Экономическая неопределенность: изменения в экономической ситуации и снижение покупательской способности могут ограничить готовность заказчиков инвестировать в фриланс-проекты.

1. Бенчмаркинг конкурентов
   * 1. Kwork

* Основной функционал: платформа для оказания услуг с фиксированными тарифами, чётко структурированными категориями, стандартными шаблонами заказов.
* Ограничения: ограниченная гибкость при реализации нестандартных проектов, низкий уровень персонализации.
  + 1. Freelancer.ru
* Основной функционал: широкий спектр услуг, развитая система рейтингов и отзывов, возможность работы над различными типами проектов.
* Ограничения: высокая комиссия, сложный интерфейс и большое количество функциональных элементов, что может затруднять использование.
  + 1. Worzilla
* Основной функционал: фокус на выполнение микрозадач с быстрым откликом, упрощённая система заказов.
* Ограничения: недостаточная поддержка сложных и масштабных проектов, ограниченная персонализация и возможности аналитики.
  + 1. Авито
* Основной функционал: размещение объявлений, широкий охват аудитории благодаря узнаваемости бренда, разнообразие услуг.
* Ограничения: отсутствие специализированной системы подбора фрилансеров, перегруженность информацией, слабая система рейтингов и отзывов.
  + 1. Freelance Job
* Основной функционал: современный интерфейс с ориентацией на мобильное использование, прозрачная система комиссий, специализированный подход к фриланс-услугам.
* Ограничения: относительно невысокая узнаваемость бренда, возможные сложности с масштабированием при резком росте аудитории.
  1. Дизайн
     1. Kwork
* Функциональный, но менее гибкий дизайн; интерфейс рассчитан на быстрый выбор готовых услуг.
* Меньше внимания уделяется персонализации интерфейса, что может сказаться на удобстве использования для отдельных категорий пользователей.
  + 1. Freelancer.ru
* Дизайн платформы традиционный и насыщенный информацией, что может создавать сложности для новых пользователей.
* Сложная навигация из-за большого объёма функционала, что требует времени на освоение.
  + 1. Worzilla
* Простой и понятный интерфейс, ориентированный на выполнение микрозадач, с минимальным количеством шагов.
* Однако интерфейс может выглядеть устаревшим и не всегда адаптированным под мобильные устройства.
  + 1. Авито
* Использует единый стиль платформы Авито, но дизайн не всегда оптимизирован для специализированных фриланс-услуг.
* Переизбыток элементов и информации может затруднять быстрый поиск нужного предложения.
  + 1. Freelance Job
* Современный и минималистичный дизайн, ориентированный на мобильное использование, с хорошей адаптацией под экран.
* Простота интерфейса способствует быстрому освоению функционала, однако может быть недостаточно подробной информационной архитектуры для крупных проектов.
  1. Стоимость и модель монетизации
     1. Kwork:
* Использует фиксированные тарифы и стандартные пакеты услуг, что обеспечивает прозрачность, но может ограничивать гибкость ценообразования.
  + 1. Freelancer.ru:
* Высокая комиссия и дополнительные сборы за отклики или подписки, что может снизить привлекательность для фрилансеров.
  + 1. Workzilla:
* Доступные условия для микрозадач, однако стоимость услуг может варьироваться, что не всегда выгодно для заказчиков крупных проектов.
  + 1. Авито:
* Бесплатное размещение объявлений, но низкая специализация на фриланс-услугах и отсутствие прозрачной системы комиссий может влиять на качество подбора специалистов.
  + 1. Freelance Job:
* Прозрачная система комиссий, но модель монетизации может требовать дополнительных инструментов для расширенной аналитики и поддержки функционала.

1. 3 Целевая аудитория и рынок
   1. Портрет целевой аудитории

Целевая аудитория сервиса Jobsy включает две ключевые группы.

* + 1. Фрилансеры

Это молодые специалисты, студенты и самозанятые, ищущие гибкие возможности для дополнительного заработка. Основные проблемы, с которыми сталкиваются фрилансеры, – высокие комиссии на традиционных платформах, длительный процесс оформления заявок, сложности с формированием привлекательного портфолио и недостаточная прозрачность оценки выполненных работ.

На данный момент фрилансеры используют такие платформы, как Freelancer.ru, Workzilla и Kwork, однако данные решения зачастую характеризуются завышенными комиссиями и ограниченной функциональностью для генерации описаний проектов.

* + 1. Заказчики

Представители малого и среднего бизнеса, стартапы и индивидуальные предприниматели, которым необходимо быстро находить квалифицированных исполнителей для реализации проектов. Основные боли заказчиков – сложность составления грамотного технического задания, высокая стоимость услуг и отсутствие персонализированного подбора специалистов. Заказчики часто прибегают к использованию различных онлайн-сервисов, но эти решения не всегда удовлетворяют их требования по удобству и эффективности.

* 1. Географический охват (ГЕО)

Основной географический рынок сервиса – Россия с перспективой расширения на страны СНГ. Особенности локального рынка включают:

* Преобладание русского языка в коммуникации и интерфейсах;
* Наличие платежных систем, адаптированных под региональные требования;
* Региональные особенности ведения бизнеса и организации удаленной работы;
* Рост спроса на цифровые и гибкие решения в условиях быстро меняющейся экономической среды.
  1. Оценка SAM/SOM
     1. SAM (Serviceable Available Market)

Если принять, что городское население в возрасте от 18 до 25 лет составляет примерно 9 млн человек, результаты проведённого опроса показывают, что:

* 58% респондентов готовы с удовольствием воспользоваться сервисом Jobsy;
* 38% респондентов могут воспользоваться, если сервис окажется удобным;
* 3% респондентов удовлетворены существующими платформами и не планируют переход.

Таким образом, потенциальный рынок (SAM) можно оценить как:

* консервативная оценка (только 58%): 9 млн × 0.58 ≈ 5,22 млн пользователей;
* расширенная оценка (при условии, что часть из 38% также будет конвертирована): 9 млн × (0.58 + 0.19) = 9 млн × 0.77 ≈ 6,93 млн пользователей.
  + 1. SOM (Serviceable Obtainable Market)

SOM отражает ту долю SAM, которую сервис может реально привлечь в начальной фазе развития. Учитывая конкуренцию и специфику рынка, реалистичной оценкой является захват порядка 1–2% от SAM, что составляет:

* при консервативной оценке: 1–2% от 5,22 млн ≈ 52,200 – 104,400 пользователей;
* при расширенной оценке: 1–2% от 6,93 млн ≈ 69,300 – 138,600 пользователей;

Эти показатели являются ориентировочными и могут корректироваться в дальнейшем на основе детального анализа рынка и дополнительных пользовательских исследований.

1. Финансовая модель
   1. Способы монетизации

Модель монетизации сервиса Jobsy основана на фиксированной комиссии в размере 10% с каждой успешно закрытой сделки между заказчиком и фрилансером. Такой подход обеспечивает прозрачность условий для всех участников платформы, снижая финансовый порог входа за счёт отсутствия платы за регистрацию, отклики или подписку.

* 1. UNIT-экономика

Данные расчёты являются предварительными и ориентировочными. При более детальном анализе с использованием реальных данных показатели могут корректироваться.

* + 1. ARPU (средний доход с пользователя)

Пусть средняя стоимость закрытого проекта составляет 4 000 руб. При фиксированной комиссии 10% доход от одного успешного проекта составит:

ARPU = 10% × 4 000 руб. = 400 руб

* + 1. Расходы на одного пользователя

Допустим, затраты на маркетинг, техническую поддержку, эксплуатацию инфраструктуры и обслуживание системы составляют в среднем 250 руб. на одного активного пользователя.

* + 1. Маржинальная прибыль

Валовая прибыль (маржинальная прибыль) на одного пользователя рассчитывается как разница между ARPU и расходами:

Маржинальная прибыль = 400 руб. – 250 руб. = 150 руб.

* + 1. Дополнительные метрики

CAC (Цена привлечения клиента): допустим, затраты на привлечение нового пользователя составляют примерно 250 рубз.

LTV (Пожизненная ценность клиента): если предположить, что активный пользователь остаётся на платформе в среднем 12 месяцев, то LTV = ARPU × 12 = 10 000 руб. × 12 = 120 000 руб.

При таких показателях отношение LTV/CAC составляет 120 000 / 5 000 = 24, что указывает на высокую эффективность модели

* 1. Прогноз P&L (3 года)

Исходные параметры:

* Средняя стоимость проекта: 4 000 руб.
* Комиссия: 10% (доход с одного успешного проекта = 400 руб.)
* Операционные расходы: агрегированные затраты на маркетинг, поддержку, эксплуатацию инфраструктуры и обслуживание, которые условно составляют определённую сумму, распределённую на каждого успешного проекта.

Годовой прогноз (гипотетический пример):

Год 1:

* Количество успешных сделок: 100
* Комиссионный доход: 100 × 400 руб. = 40 000 руб.
* Операционные расходы: 100 × 250 руб. = 25 000 руб.
* Валовая прибыль: 40 000 руб. – 25 000 руб. = 15 000 руб.

Год 2:

* Количество успешных сделок: 200
* Комиссионный доход: 200 × 400 руб. = 80 000 руб.
* Операционные расходы: 200 × 250 руб. = 50 000 руб.
* Валовая прибыль: 80 000 руб. – 50 000 руб. = 30 000 руб.

Год 3:

* Количество успешных сделок: 300
* Комиссионный доход: 300 × 400 руб. = 120 000 руб.
* Операционные расходы: 300 × 250 руб. = 50 000 руб.
* Валовая прибыль: 120 000 руб. – 75 000 руб. = 45 000 руб.

Итоговые показатели за 3 года:

* 15 000 руб. + 30 000 руб. + 45 000 руб. = 90 000 руб.
  1. Расчет RoI

Предположим, что суммарные инвестиционные затраты на разработку и запуск проекта составляют 70 000 руб.

RoI рассчитывается по формуле:

* RoI = (Общая валовая прибыль) / (Инвестиционные затраты)

Подставляем значения:

* RoI = 90 000 руб. / 70 000 руб. = 1.285

Таким образом, прогнозируемый RoI равен 1.285, что превышает минимальное требование в 1.05 (то есть, чистая прибыль не менее 5% от вложенных средств) за трехлетний период.

При условных показателях система генерирует достаточную маржинальную прибыль, что свидетельствует о потенциальной финансовой эффективности модели с комиссией 10% от успешного проекта.

* + 1. Риски и корректировки

Представленные расчёты являются предварительными и ориентировочными. Фактические показатели могут изменяться в зависимости от:

* фактической динамики роста рынка;
* изменений в операционных расходах (маркетинг, техническая поддержка, инфраструктура);
* уровня конкуренции и изменений в экономических условиях.
* По мере получения актуальных данных и проведения более детального анализа рынка, показатели Unit-экономики, прогноз P&L и расчет RoI могут быть уточнены.