

Filement

1. Какво продават?

[Filement](#) представлява услуга за споделяне на информация. Тя обединява в себе си както споделяне на файлове между различни устройства (десктоп и мобилни) така и споделянето между други услуги за споделяне на файлове като Dropbox, Google Drive, Microsoft OneDrive и други.

Казано накратко [Filement](#) предлагат услугата потребителя да има достъп до необходимите му файлове от всички устройства, които използва, както и достъп до всички файлове, намиращи се в други приложения за споделяне на информация. Също така има възможност и за споделяне на определени данни със определени сътрудници, което внася голямо удобство при екипната работа.

2. Как го правят?

Услугата стартира като kickstarter с помощта на [Eleven](#) и така набира средствата необходими за разработката и пускането му за потребители.

3. На кого се продава?

[Filement](#) разполага с много богата палитра от разнородни услуги. Това го прави адекватен за компании, които го интегрират в работния си процес и за крайни потребители, които използват различни устройства, cloud услуги и търсят лесен, универсален и не на последно място личен начин за работа със своите файлове.

4. Къде се продава?

[Filement](#) е безплатна услуга на този етап, която е общо достъпна за всички потребители на интернет и на мобилни и десктоп устройства.

5. Как се продава?

Услугата се предоставя безплатно. В бъдеще се предвижда да пуснат т.нар. power user-и, които да бъдат платени версии на платформата с добавени функционалности към тях.

6. Доходоносно ли е?

Идеята за споделяне на cloud услуги и информацията в тях е доста добра. Събраното финансиране като kickstarter показва, че идията има доста поддръжници и последователи. Очаквам платените power user пакети да предложат още по-добри функционалности и наистина това да се превърне в доходоносно бизнес начинание.

7. Устойчива ли е идеята?

Основният фокус на развитие е насочен към интегрирането на услугата в различни устройства. Създателите се надяват по този начин да могат да използват комуникационните канали на хардуерните потребители, както и тяхната потребителска база. Също така отчитайки колко са актуални услуги като Dropbox и Google Drive и факта, колко голям процент от хората ги използват ежедневно, идеята за инструмент като [Filement](#) изглежда доста обещаваща и устойчива във времето.

Източници:

[*Filement – официален сайт*](#)

[*Filement@Eleven*](#)

[*Filement@Facebook*](#)

[*Filement@CrunchBase*](#)

[*Filement@Entrepreneur*](#)