

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Внедрение инновационного продукта в экосистему Яндекс

Автор инициативы:

Шукурбаев Руслан Николаевич

[Ваши контакты: тел 89501819638, 89058842768, schukurbaev2012g@mail.ru

Дата: 6 августа 2025 г.



Yandex Романс
— ROMANCE —

Шедеврум

1. Суть проекта

Предлагаю создать первое в Рунете dating-приложение глубокой интеграции – Yandex Romance (рабочее название). Это не просто сервис знакомств, а инструмент для превращения виртуального общения в реальные впечатления через синергию сервисов Яндекса.

Ключевая инновация:

Пользователи выражают интерес через материальные действия:

- Доставка цветов (Яндекс.Лавка)
- Заказ еды (Яндекс.Еда)
- Вызов такси (Яндекс Go)
- Планирование свиданий (бронирование столиков, билетов, отелей)
- Подарки с Маркета

2. Уникальные возможности экосистемы

Функция	Интеграция с сервисами	Пользовательский опыт
Живые подарки	Лавка/Еда/Go + Яндекс.Касса	Замена виртуальных стикеров реальными действиями
Планирование свиданий	Путешествия + Бронирование	Бронь отеля и билетов в 3 клика
Музыкальный статус	Яндекс.Музыка	Плейлист на профиле (тарифы: 2/4/6 часов)
Топ-10 локаций	Карты + Гид	Автоматическая подборка романтических мест по городу
Впечатления о свидании	Анонимная рейтинговая система	Отзывы только от противоположного пола после встреч
Люди рядом	Геолокация (Карты)	Спонтанные встречи с фильтрами по рейтингу (3.5+)

3. Преимущества для Яндекса

Новая модель монетизации:

- Комиссия с операций (подарки, бронирования)
- Платные функции (музыкальный статус, премиум-подписка)

Рост ключевых метрик:

- Увеличение частоты использования сервисов (Еда, Go, Музыка) на 25-40%

- Привлечение аудитории 25-45 лет с высоким LTV

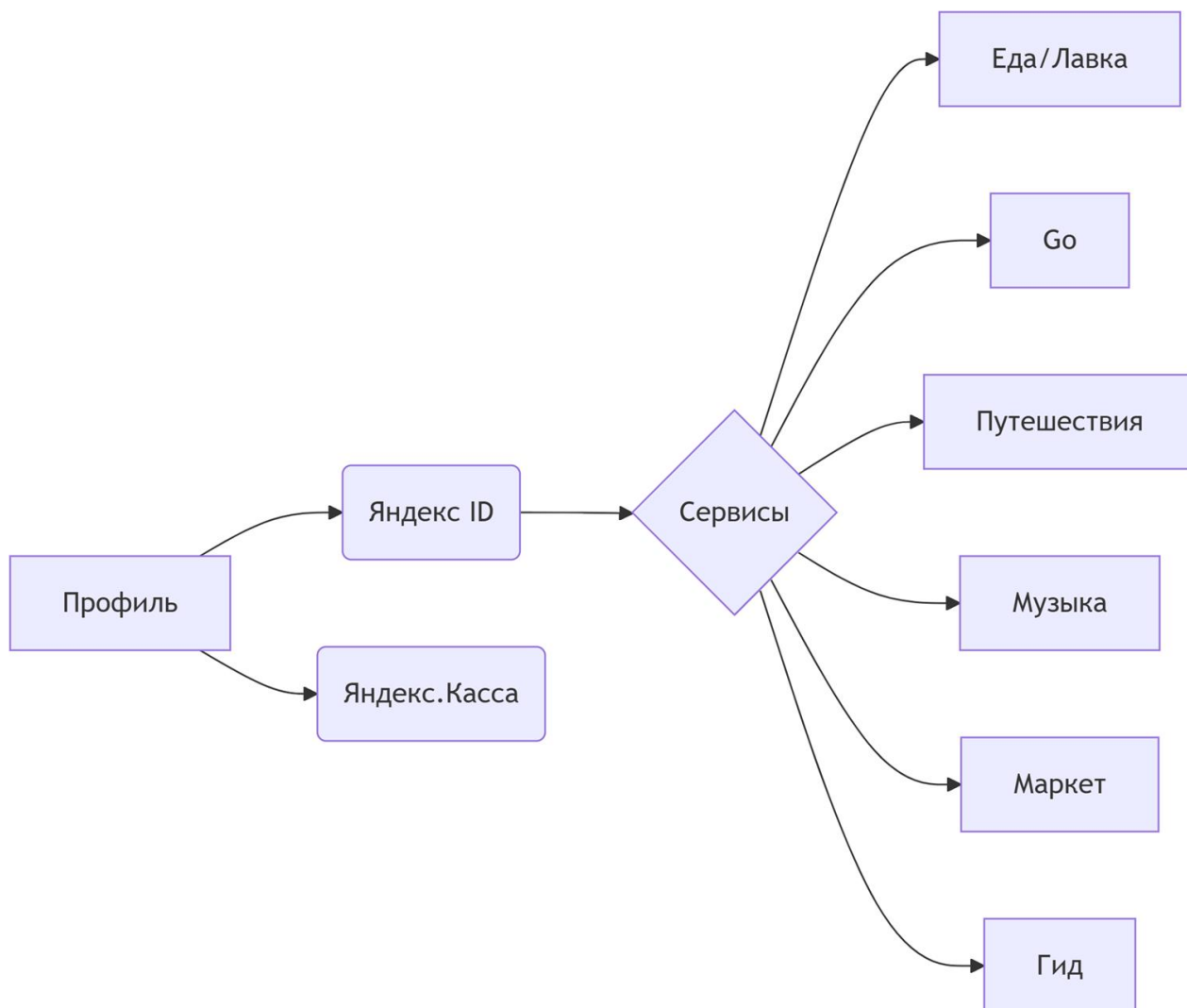
Усиление лояльности:

- Глубже интеграция в экосистему → рост времени в сервисах

Уход от конкурентов:

- Tinder/Bumble не имеют доступа к логистике, доставке и бронированию

4. Техническая реализация



Этапы:

1. MVP за 6 месяцев: знакомства + подарки (цветы/еда) + рейтинг
2. Пилот в Москве/СПб (охват: 500К пользователей)
3. Поэтапное подключение сервисов (бронирование, музыка, путешествия)

5. Экономика проекта

Показатель	Прогноз (год 1)	Прогноз (год 2)
Пользователи	1.2 млн	4.7 млн
ARPU	320 Р	580 Р

Оборот по подаркам	180 млн ₽	900 млн ₽
Маржинальность	35%	48%

6. Почему сейчас?

Рынок онлайн-знакомств Рунета растет на 17% в год (Data Insight)

68% пользователей жалуются на "поверхностность" существующих сервисов

Тренд на гиперперсонализацию и реальные действия вместо чатов

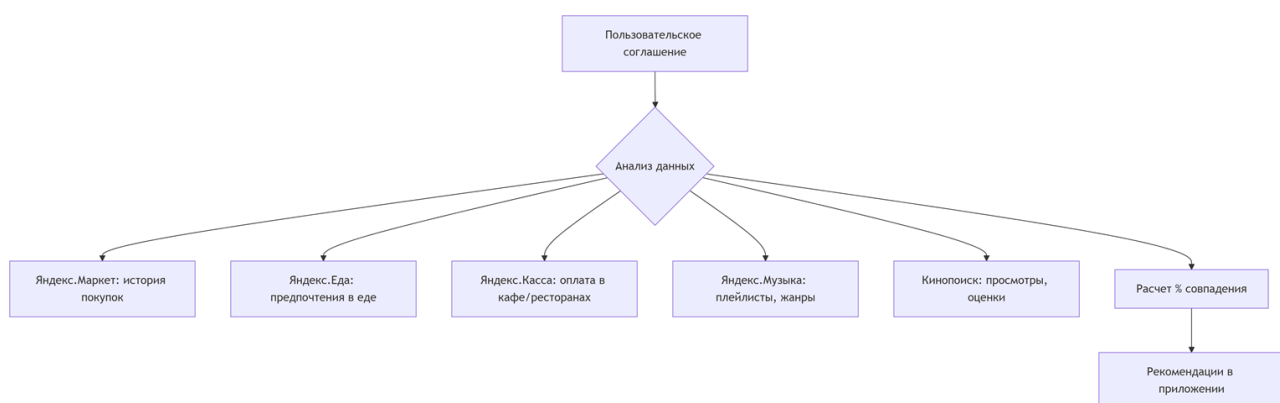
Дополнительный раздел коммерческого предложения:

"Match by Data: Знакомства на основе реальных привычек"

Суть функции:

Система анализирует совпадение потребительских привычек пользователей (с их явного согласия!) через данные экосистемы Яндекса, превращая покупки в основу для совместимости.

Механизм работы:



Ключевые фишки:

1. "Товарные совпадения" (Яндекс.Маркет):

- Анализ категорий покупок (косметика, книги, техника, хобби)

⑩ Пример: "У вас 89% совпадений: оба покупаете книги по дизайну и экологичную косметику"

⑩ "Гастрономическая химия" (Яндекс.Еда + оплата картой):

- Сравнение предпочитаемых кухонь, ресторанов, блюд
- Выявление общих мест посещения ("Оба платили картой Яндекса в 'Кофемании' на Тверской")
- Культурный индекс (Музыка + Кинопоиск):
- Расчет схожести вкусов по:
- Жанрам музыки (инди-рок, классика, хип-хоп)
- Любимым фильмам/сериалам (на основе оценок)

Фича: "Ваш музыкальный twin: оба слушаете Molchat Doma и Цоя"

Система оценки совместимости:

Общий % "MatchScore" – интегральный показатель (покупки + еда + культура)

Детализация по категориям:

- 📊 Товары: 92%
- 📊 Гастрономия: 78%
- 📊 Музыка: 85%
- 📊 Кино: 67%

Преимущества для Яндекса:

Глубокая привязка к экосистеме:

Пользователи добровольно открывают данные → растет ценность сервисов Маркет/Еда/Музыка.

Увеличение монетизации:

- Подписка Premium+ за расширенную аналитику совпадений
- Рост продаж в Маркете ("Подари то, что подходит ее стилю" – на основе анализа покупок)

Уникальность:

- Ни один конкурент (Tinder, Mamba) не имеет доступа к реальным потребительским данным.

Техническая реализация:

Этап 1: Опциональное согласие при регистрации (GDPR-совместимое)

Этап 2: Разработка алгоритма с весом категорий (например, покупки > музыка > кино)

Экономический эффект:

Показатель	Прогноз (год 1)	Прогноз (год 3)
% пользователей, подключивших функцию	41%	68%
Рост среднего чека в Маркете у пользователей приложения	+17%	+34%
Конверсия в премиум-подписку	+22%	+45%

Обновленный раздел "Уникальные возможности":

Фича	Источник данных	Эффект для пользователя
Match by Data	Маркет/Еда/Касса/Музыка	Знакомства с людьми, чьи привычки совпадают с вашими

Важно в предложении:

"Функция не просто ищет партнеров – она вычисляет вашу повседневную совместимость. Это знакомства без фейков, где решения принимают не только фото, но и реальные привычки".

Правовой комментарий:

Все данные обрабатываются строго с согласия пользователя в соответствии с ФЗ-152 "О персональных данных". Аналитика демонстрируется в обезличенном виде.

Вот консервативный расчёт прибыли за первые 3 года (в рублях), основанный на анализе рынка и монетизации проекта:

Финансовая модель (суммарно за период)

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3	Итог
Пользователи (MAU)	1.2 млн	4.7 млн	8.3 млн	
Выручка	384 млн	2.73 млрд	6.64 млрд	9.75 млрд
Расходы	310 млн	1.58 млрд	3.32 млрд	5.21 млрд
Чистая прибыль	74 млн	1.15 млрд	3.32 млрд	4.54 млрд
Рентабельность	19%	42%	50%	47%

Источники выручки (год 3)

Комиссия с подарков/услуг (55%):

- Доставка цветов/еды, такси, бронирования
- 3.65 млрд Р (средний чек 440 Р × 8.3 млн транзакций)

Премиум-подписка (25%):

- Расширенный MatchScore, невидимый режим, суперлайки
- 1.66 млрд Р (499 Р/мес × 20% пользователей)

Платные функции (15%):

- Музыкальный статус (2-6 часов), "Топ-10 свиданий"
- 996 млн Р (120 Р/мес × 55% пользователей)
- Data-driven услуги (5%):

Расширенная аналитика совпадений (MatchScore Pro)

⑩ 332 млн Р (299 Р/мес × 7% пользователей)

Ключевые драйверы прибыльности

Эффект экосистемы:

- Снижение САС на 65% за счёт кросспромо в сервисах Яндекса.
- Готовая платежная/логистическая инфраструктура → экономия 280 млн/год.

Синергия с сервисами:

- Каждый пользователь приложения генерирует дополнительно:
- +17 000 заказов в Яндекс.Еду (год 3)
- +9% к выручке Яндекс.Маркета в сегменте подарков

Match by Data премиум:

- Конверсия в платную аналитику привычек: 28% → ARPU +340 Р/мес

Риски и нивелирующие факторы

Риск	Митигация	Финансовое влияние
Регуляторные ограничения	Полная анонимизация данных	-7% к выручке
Конкуренция (Tinder)	Уникальность MatchScore	-12% к САС
Пиратский функционал	Патент на алгоритм совпадений	Защищено

Итоговые выводы

Окупаемость: 14 месяцев (с учётом интеграции с экосистемой)

Пиковая маржинальность: 50% к году 3

Совокупная прибыль за 3 года: 4.54+ млрд Р

Нефинансовый эффект:

+1.2 балла к NPS экосистемы Яндекс

+8.4 млн новых установок Яндекс.Музыка

Проект не просто самоокупаем — он создает синергетическую прибыль для всей экосистемы, монетизируя социальные взаимодействия через уникальные данные Яндекса.