**Общие сведения**

Skill‑Map — мобильная и веб‑платформа, которая помогает людям и компаниям развивать компетенции и отслеживать прогресс. Она создаёт персональную карту навыков, связывая профессиональные (hard skills) и универсальные (soft skills) компетенции и показывает взаимозависимости между ними. Приложение фокусируется на быстрой отдаче: пользователю важно получить первый подтверждённый результат (артефакт или бейдж) в течение одной недели после регистрации, поэтому Time to Value (TTV) не должен превышать 7дней. Платформа используется как индивидуальными пользователями, так и организациями (HR‑департаменты, учебные центры) и поддерживает мобильные и PWA‑клиенты с офлайн‑режимом.

**Целевые показатели и метрики**

* **Активация пользователей.** Показатель активации (доля зарегистрировавшихся, которые запустили карьерный трек в первые 7дней) должен достигать ≥35%. При первом контрольном пункте не менее 25% пользователей должны завершить первый этап обучения, а удержание на горизонтах D7 и D30 не может быть ниже 20% и 12% соответственно. Это базовые пороги для принятия решения о продолжении проекта.
* **Время до первой ценности.** Медианное время до получения первого бейджа или артефакта устанавливается в 5–7 дней. Краткие спринты и персонализированные планы должны обеспечить достижение этой цели и тем самым повысить вовлечённость.
* **Индекс NPS.** К концу третьего месяца минимальный индекс готовности рекомендовать продукт (аналог NPS) должен составлять 40 и выше.
* **Прогноз по базе пользователей.** В базовом сценарии планируется 20 тыс. регистраций за три месяца с активацией 35 % и активной аудиторией 5–5,5 тыс. пользователей. Оптимистичный сценарий учитывает 24 тыс. регистраций (активация 40 %, активных пользователей> 7 тыс.). Консервативный вариант предусматривает 16 тыс. регистраций при активации 30 % и 3,5–4 тыс. активных пользователей.

**Монетизационные модели**

Платформа имеет несколько источников дохода, охватывающих как B2C‑, так и B2B‑сегменты.

**B2C (индивидуальные пользователи)**

* **Подписка Pro.** Продвинутые функции (доступ к нескольким трекам, расширенные планы, дополнительные отчёты) предоставляются по подписке стоимостью 299–599 ₽ в месяц. Пользователям с ограниченным бюджетом доступна фремиум‑модель: один трек и один бейдж бесплатно с возможностью апгрейда до Pro.
* **Дополнительные услуги.** Платформа предлагает экспертизу по подготовке резюме (990–1 990₽), пробные интервью (1 490–2 490₽) и проверку артефактов (1 490–3 490₽). Благодаря этим сервисам пользователь получает подтверждённые результаты и ускоряет выход на интервью.
* **Альтернативная монетизация.** Для пользователей с ограниченной платёжеспособностью предусмотрены партнёрские программы (rev‑share 10–30% или CPA 300–1 200₽ за оплаченный переход) и оплата услуг работодателем (лицензия или кредиты на Candidate Pack).

**B2B и образовательные организации**

* **Корпоративные лицензии.** Компании приобретают лицензии для доступа к функционалу платформы (панели разрывов навыков, внутренние карьерные треки, Candidate Pack). Стоимость варьируется от 250 до 650₽ за сотрудника в месяц, при этом CandidatePack стоит 700–1400 ₽ на кандидата, а пилотные проекты – 150–400тыс. ₽.
* **White‑label для ВУЗов.** Университеты могут использовать брендированную версию продукта за 90–270₽ на студента в год.
* **Партнёрские программы.** Для роста выручки используются партнёрские интеграции: платформы направляют пользователей к сторонним курсам/сервисам и получают долю выручки (10–30%) или CPA‑комиссию.

**Бизнес‑ценность и ROI**

Платформа создаёт измеряемую отдачу для компаний: сокращает затраты на внешний найм, повышает удержание сотрудников и способствует внутренней мобильности. Нематериальные активы включают граф компетенций, библиотеку практических заданий, шаблоны артефактов и дизайн‑систему интерфейсов. В отчётности соблюдаются требования по защите данных: данные и журналы хранятся в РФ; доступ к Candidate Pack предоставляется только при явном согласии пользователя.

**Стратегия привлечения и удержания**

* **Партнёрские каналы.** В рамках партнёрской модели к концу 3‑го месяца планируется подключить хотя бы одного партнёра; ожидается, что партнёры принесут 15–20% новых регистраций. Для партнёров предусмотрены deep‑link‑метки и прозрачные схемы вознаграждений. Индекс NPS должен быть ≥40.
* **Реферальная программа.** Система мотивирует пользователей приглашать друзей: за каждого друга, начавшего карьерный трек, начисляется один премиум‑пункт (не более трёх в месяц). Для предотвращения мошенничества используются проверки по устройствам и IP, а сама механика спроектирована как анти‑фрод.
* **Политика коммуникаций.** Вводится центральный оркестратор уведомлений: поддерживаются «тихие часы», лимиты на количество сообщений, дайджесты и in‑app inbox. Каналы e‑mail, мессенджеры и пуш‑уведомления координируются так, чтобы минимизировать шум. Сервис‑уровни по коммуникациям контролируют уровень шумовой нагрузки (P50/P95), отсутствие нарушений «тихих часов» и нулевую долю сообщений без валидного согласия пользователя.

**Соблюдение законодательства и приватность**

* **Локализация данных.** Все персональные данные и системные журналы хранятся в пределах Российской Федерации. Платформа соответствует требованиям Федеральных законов №152‑ФЗ и №242‑ФЗ; введён центр согласий, позволяющий пользователю управлять разрешениями на обработку данных и передачу CandidatePack.
* **Отсутствие перепродажи данных.** Политика «без перепродажи данных» предусматривает использование только обезличенной аналитики; доступ к подробным отчётам предоставляется исключительно по явному согласию пользователя.
* **Защита доступа.** Предусмотрены SSO, многофакторная аутентификация (MFA), ролевая модель RBAC и журналы аудита действий; для закрытых контуров доступна работа через локального агента. Все интеграции защищены фича‑флагами и системой ретраев, а сервис‑уровни контролируются по SLA.

**Риски и меры смягчения**

* **Низкая вовлечённость.** Для снижения риска оттока предусмотрены недельные спринты, быстрая диагностика, создание первого артефакта в течение 7 дней и политика «мягких» напоминаний. Механизмы deeplink помогают вернуть пользователя к прерванному сценарию.
* **Нестабильные интеграции.** Используется промежуточный слой из очередей сообщений, ретраев и идемпотентности; внедрены фича‑флаги и постоянный мониторинг SLO. Для закрытых корпоративных контуров доступен локальный агент.
* **Зависимость от зарубежных сервисов.** Поддерживаются российские облака (Yandex Cloud, VK Cloud, SberCloud) и on‑premise‑развёртывания, а также офлайн‑устойчивость продукта, позволяющая сохранять функциональность при временной недоступности внешних сервисов.

Понимание этих бизнес‑требований позволяет команде сосредоточиться на метриках и приоритетах, обеспечивающих рост продукта и возврат инвестиций.