

1. Портрет целевой аудитории

Группа	Характеристики	Проблемы	Текущие решения
Начинающие (18-25 лет)	Студенты, 0-3 года	Отсутствие опыта прохождения собеседований	Бесплатные курсы
Опытные (26-35 лет)	3+ года стажа	Нехватка более глубоких знаний предметной области	Платные сервисы
Профессионалы (36-45 лет)	10+ лет опыта	Подготовка к руководящим должностям	Персональные коучи

2. Оценка рынка

SAM:

- Активные соискатели в РФ: 27 млн человек
- Готовы платить за подготовку: 25%

$$SAM = 27 \text{ млн} \times 25\% = 6.75 \text{ млн пользователей}$$

3. Прогноз проникновения

Расчет SOM:

- 1-й год: 1.5% от SAM
 $6.75 \text{ млн} \times 1.5\% = 101,250 \text{ пользователей}$
- 3-й год: 7% (рост за счет расширения функционала и партнерств)
 $6.75 \text{ млн} \times 7\% = 472,500 \text{ пользователей}$

4. Конверсия платных пользователей

Допущения:

- 1-й год: 5% (низкая из-за пробного периода).
- 3-й год: 15% (рост лояльности и улучшение продукта).

Источники:

Анализ метрик аналогов:

- Pramp: 4-6% конверсии в платную версию.
- LeetCode: 12-18% после внедрения персонализации.