

Общая

Оценка SAM/SOM

1. Определение TAM (Total Addressable Market)

TAM — общий рынок, включающий всех возможных пользователей приложения.

- **Потенциальные пользователи:**
 - Индивидуальные музыканты, дистрибьюторы (DistroKid, TuneCore и т. д.).
 - Лейблы, продюсеры.
 - Контент-креаторы, подкастеры, блогеры (используют обложки для контента).
- **Общее количество независимых артистов:**
 - На Spotify около **10 млн артистов**.
 - На SoundCloud более **30 млн**.
 - На Bandcamp и других площадках еще **несколько миллионов**.

Грубо, TAM = **40–50 млн пользователей по всему миру**.

2. Оценка SAM (Serviceable Available Market)

SAM — реальный рынок с учетом модели монетизации и конкуренции.

- **Фильтры:**
 - Исключаем крупных артистов, у которых есть дизайнеры.
 - Ориентируемся на независимых артистов и продюсеров, которые сами делают обложки.
 - Основной сегмент: начинающие артисты, DIY-культура, электронные музыканты.
 - Конкуренция: Canva, Cover Art Studio, Photoshop.

Оценка: **примерно 5% от TAM** (реальные пользователи, которым интересно наше решение).

SAM ≈ **2–2,5 млн пользователей**.

3. Оценка SOM (Serviceable Obtainable Market)

SOM — доля рынка, которую реально можно занять с учетом бюджета.

- Годовой маркетинговый бюджет: **144 000 рублей (~1 200 рублей в месяц)**.
- Средняя цена клика (CPC) в таргете (Instagram, TikTok) ≈ **10–30 рублей**.
- Конверсия в пробную версию ≈ **3–5%**.
- Конверсия в подписку после пробного периода ≈ **10–15%**.

Грубо, за 1 200 рублей можно привлечь:

- 40–120 установок приложения в месяц.
- Из них 2–6 человек оформят подписку.

Ожидаемая база подписчиков за год (без учета органического роста):

- **От 24 до 72 платных подписчиков** (минимум 449 руб/мес).
- Годовая выручка от подписок: **от 129 000 до 387 000 рублей**.

SOM \approx 10 000 – 50 000 пользователей в течение нескольких лет, если увеличить маркетинговый бюджет.

Вывод

- **TAM \approx 40–50 млн** пользователей.
- **SAM \approx 2–2,5 млн** пользователей.
- **SOM** (реально достижимый рынок в первый год) \approx **до 100 платных пользователей** без агрессивного маркетинга.

Чтобы ускорить рост, можно:

- Запустить реферальную программу.
- Использовать TikTok и Instagram для органического продвижения.
- Найти партнеров среди независимых дистрибьюторов музыки.

Для нас

Точный расчет SOM с учетом рекламных каналов

1. Потенциальный рынок (SAM в России)

- В России **около 10 млн музыкантов и продюсеров**, включая любителей.
- Активных артистов, заливающих треки на платформы (Spotify, VK Музыка, Яндекс Музыка) — **примерно 500 000**.
- Оценим, что **10% из них делают обложки сами** → **50 000 потенциальных пользователей (SAM)**.

2. Маркетинговый бюджет и охват рекламы

Годовой бюджет **144 000 руб = 12 000 руб/мес.**

✦ Примерный CPC (цена клика) по каналам:

- **Instagram/TikTok** – 10-20 руб
- **VK Ads** – 5-10 руб
- **YouTube (блогеры)** – 20-50 руб
- **SEO (органика)** – долгосрочно, окупается не сразу

⚡ Средний CPC = **10 руб**

- За 12 000 руб в месяц можно получить **≈ 1 200 кликов**.
- Средний CTR (конверсия кликов в установки) – **5%** → **60 установок в месяц**.
- Из них **5% оформляют пробный период** → **3 подписки в месяц**.

3. Годовой прогноз подписчиков и выручки

- За **12 месяцев**: 36–40 платных пользователей.
- Средний чек (допустим, половина выберет месяц, половина годовую подписку):
 - 20 человек × 449 руб/мес × 6 мес = **53 880 руб**
 - 20 человек × 3 749 руб = **74 980 руб**
 - ИТОГО: **128 860 руб/год**

💡 SOM (достижимый рынок за год):

- С текущим бюджетом можно достичь **40–50 подписчиков**.
- Окупить рекламу можно при росте подписчиков до **100+ человек**.

Как увеличить SOM?

- 1 Запустить реферальную программу (друг привел друга — бонус).
- 2 TikTok/YouTube Shorts — органический контент может взорваться без затрат.
- 3 Работать с дистрибьюторами (VK Музыка, Zvonko Digital, Amadei и др.).

- 4 Интеграции с блогерами и продюсерами – пиар через уроки по созданию музыки.
- 5 Запустить Telegram-бота с демо-генерацией (больше вовлеченности).

6 Если хотите выйти на **100+ подписчиков за год**, придется либо **увеличить бюджет**, либо **сделать упор на органический рост** (TikTok, блогеры, партнерства).