



ЛАВКА ВСЕГО

продаём контент
по частям

lavkavsego.com

Команда



Игорь Лазаев

создатель проекта,
ранее PRщик Tele2,
маркетолог в ОАО КБ
«Восточный»,
журналист в КП и АиФ
Смоленск

Журналист по образованию, с 3-го курса начал работать по профессии. Через несколько лет перешёл в сферу маркетинга и рекламы, а потом в интернет-маркетинг. Проходил доп. обучение и повышал квалификацию в сфере PR, маркетинга, рекламы, управления.

Отвечал за весь маркетинг подразделения банка в своём регионе. Работал с большим количеством подрядчиков и бюджетами более 1 млн в месяц.

Создавал мини-команды под проекты, обучал начинающих специалистов и руководил ими. Работал с крупными и сложными клиентами.

Параллельно с основной работой по найму создавал Лавку Всего.



Леонид

постоянный программист
на аутсорсе
(кодит, верстает,
тестирует)



София

редактор, работает
с пользователями, ведёт
соцсети, запускает
рассылки



Дмитрий

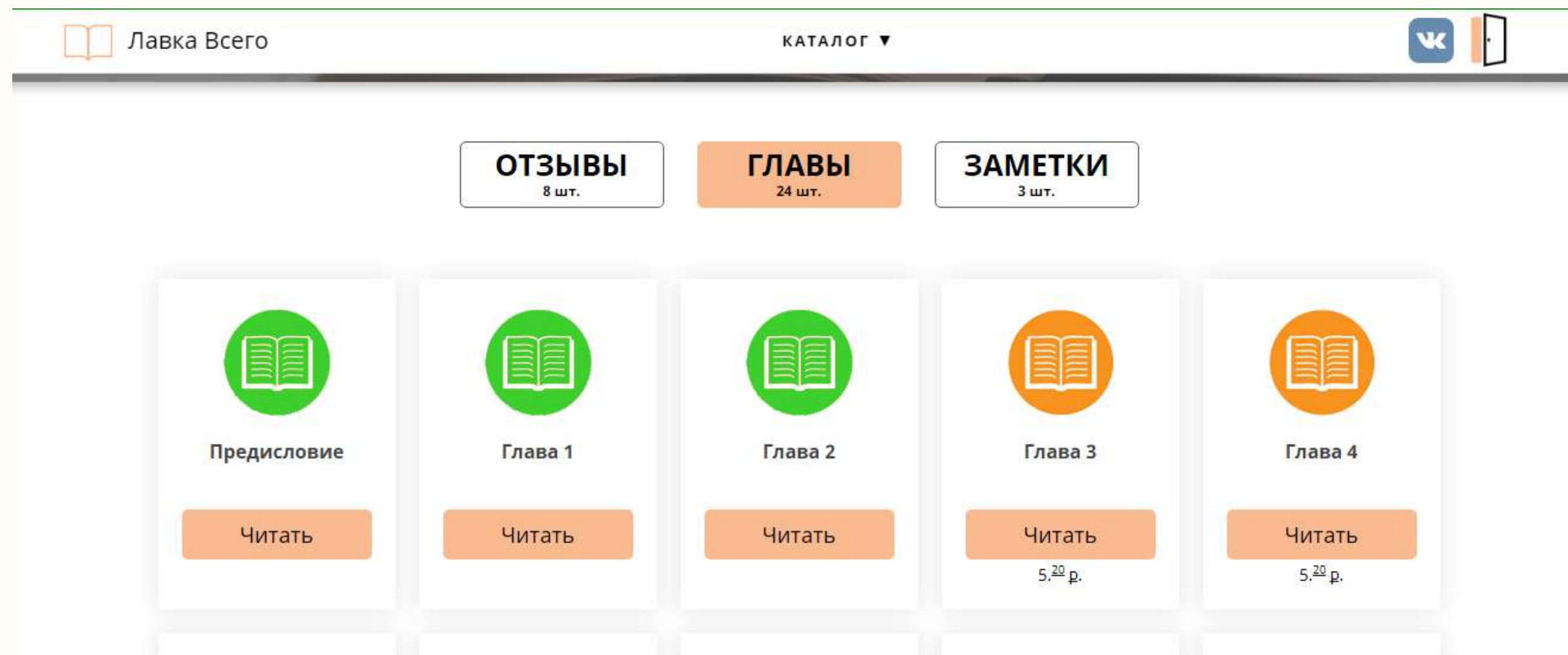
постоянный
тех.специалист
на аутсорсе (умеет всё,
что не умеет Леонид)

Описание проекта

Сейчас мы продаём электронные книги по частям, в планах — почти любой контент. Особенность — продаются главы, а не вся книга сразу.

Работает так:

- Платишь по 1 рублю за главу, а не сразу 100 рублей за книгу, которая может и не зайти.
- Понравилась глава — купил следующую.
- Не покупаешь кота в мешке.



Анализ рынка

5,8 млрд.руб. заработал в 2020 году наш главный конкурент книжного направления ЛитРес.
2 млрд.руб. — выручка Нетологии, нашего будущего конкурента на рынке видеокурсов.

Прямо сейчас

- РАМ проекта, потенциальный объём рынка бумажных и цифровых книг в России в 2021 году — 99 млрд руб.
- ТАМ проекта, общий объём целевого рынка (цифровых книг) в России в 2021 году — 21,78 млрд руб.

Источник: <https://tass.ru/ekonomika/10973063>

В прогнозном периоде до 2023 года общий объём российской медиаиндустрии (книги, видео, аудио, игры и т. п.) достигнет 30,5 млрд долл.

Таким образом, наиболее корректной оценкой РАМ для нашего проекта будет 30,5 млрд.долл.

Согласно данным rws.ru в материале «Обзор индустрии развлечений и медиа: прогноз на 2019–2023 годы» стр. 12.

Этапы развития

Запуск Лавки Всего: август 2019. Стартовый бюджет: стремился к 0. Что получили за 3 года почти без вложений:



71 355
уникальных
посетителей



720 000+
прочтенных
глав



12 354
купленных
глав



41 000+ руб.
гонорар
авторов



>7 тыс.
подписчиков
в соцсетях

Средняя сумма пополнения баланса — 94 руб. Количество платежей — 650+ шт.

Среднее количество прочитанных пользователем глав — 11 шт.



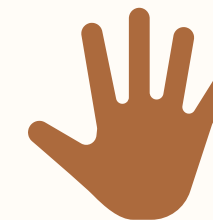
200+
писателей



470+
книг



362 комментария



1 334 подписки
на книги



1 622
оценок книг

План развития

Сделано

- Гипотеза о том, что книги будут покупать по главам, подтверждена реальными продажами.
- Есть небольшая постоянная аудитория (+ приток новой) и регулярные продажи.
- Читатели уже тратят на покупки ~500 рублей в неделю.
- Проект запущен, готов к быстрому росту и внедрению новых видов контента.

Сейчас в разработке

- Самообучающийся алгоритм подбора цифрового контента по интересам. Книги на сайте уже рекомендуются пользователям на основе прочитанного — цель улучшить рекомендации.
- В будущем вместе с книгами сможем рекомендовать, например, фильмы такого же жанра, что и книга.

При получении инвестиций

Финансы

1. Выход на самоокупаемость март-апрель 2023 года.
2. Привлечение дополнительных инвестиций в 2023 году.

План развития

Программирование

1. Улучшение стабильности и скорости работы сайта.
2. Улучшение мобильной версии сайта — скорость и удобство для пользователя.
3. Продолжение разработки самообучающегося алгоритма для рекомендаций и внутренней аналитики.

Маркетинг

Привлечение читателей

1. Запуск таргетированной рекламы в соцсетях ВКонтакте и Одноклассники.
2. Усиление работы SMM-направления и SEO
3. Разработка системы лояльности — кэшбек, статусы, цифровые подарки

Привлечение создателей контента

1. Запуск таргетированной рекламы в соцсетях ВКонтакте
2. Разработка системы лояльности и бонусов для авторов — увеличенные охваты, посты в соцсетях, место на главной сайта, показы в рекомендациях.

Продукт

1. Увеличение количества и видов контента для продажи — видео, аудио и т.п.
2. Разработка простых браузерных игр в жанре «три в ряд» в стилистике любимых книг читателя (фэнтези и т.п.)
3. Доработка редакторского модуля до уровня простого веб-приложения (аналог гуглдокс с минимальным набором функций). Выведение его на рынок, как отдельный продукт.

Требуемое финансирование

1. Инвестиции в размере 500 000-1 500 000 рублей позволят проекту выйти на самоокупаемость.
2. Наша цель — развитие проекта, поэтому инвестиции пойдут исключительно на разработку и маркетинг.

Контакты

ИП Лазаев Игорь Анатольевич

Телефон: +7 (961) 136-46-43

Telegram

ВКонтакте

Почта: igorlazaev@yandex.ru

lavkavsego.com

