

Краудфайдинговые достижения IT – стартапа в России:
посевные инвестиции + бонус: расширение целевой
аудитории



О ПРОЕКТЕ STREAMLINE

Бизнес-модель и краткое описание проекта

B2B, B2B2C и B2G. Платформа, обеспечивающая дистанционное взаимодействие команд, осуществляющих проектное управление, демонстрацию продукта, привлечение финансирования и установление партнерских отношений с другими резидентами пространства.

Целевая аудитория

Образовательные учреждения, некоммерческие организации, компании, инвесторы, стартапы, проектные команды, эксперты и обычные пользователи.

Суть решаемой проблемы

Современным проектам требуется smart-пространство доступное в любое время, в любом месте, не затратное, удобное в использовании для реализации поставленных целей и задач. Данная потребность актуальна как для действующих крупных проектов, так и для вновь образованных стартапов.

Кейс использования

1. Регистрация подходящего аккаунта;
2. Выбор функциональных разделов в соответствии с целями и задачами пользователя платформы;
3. Приобретение полезной информации;
4. Установление контактов;
5. Реализация продукции или услуг резидента.



КАК МЫ ГОТОВИЛИСЬ К КРАУДФАНДИНГУ 1/2

Каковы были наши ожидания на входе

Ожидание от краудфайдинга: получить подтверждение актуальности проекта и финансирование в процессе взаимодействия с аудиторией.

Как проходила подготовка к старту краудфандинга?

Обращение к целевой аудитории с просьбой финансирования по принципу посевных инвестиций краудфандинга в мае 2015 года на ежегодном пред форуме (конвейере проектов).

Предложение основывалось на проведении маркетингового анализа – опроса аудитории с целью выяснить насколько создаваемый продукт является востребованным. В случае согласия с разработанной «Дорожной картой», осуществить предзаказ бизнес аккаунта на специальных условиях.

Продукция проекта предполагает несколько видов аккаунтов: базовый (бесплатно) для стартапов, расширенный (бизнес аккаунт – платно), VIP(корпорации).



КАК МЫ ГОТОВИЛИСЬ К КРАУДФАНДИНГУ 2/2

Использование необычного инструмента – опрос целевой аудитории

1. Как часто происходят «точки» взаимодействие команды проекта?

2. Какая форма наиболее комфортна онлайн или офлайн?

3. Какие преимущества считают важными для обеих форм взаимодействия?

(Оказалось, что обе формы имеют свои недостатки. Все же, заметное предпочтение отдано онлайн версии. Так как есть возможность подключиться к обсуждениям практически в любом месте, где есть интернет).

4. Каковы потребности на основных стадиях развития проекта:

a) На ранней стадии считают необходимым вместе с удобной формой онлайн взаимодействия, иметь возможность заявить о себе, презентации идеи создаваемого продукта, анонсирования хода реализации, привлечение партнеров, финансирование, онлайн встречи с потенциальными клиентами продукта;

b) Предоставить продукцию проекта в интернет магазине.

5. Хотели бы стать участниками сообщества интеллектуальной платформы, которая вмещает все перечисленные пожелания с массой дополнительных возможностей:

1. Привлечение инвестиций;

2. Участие в конкурсах и тендерах от ведущих компаний;

3. Возможность получить поддержку государства;

4. Найти партнеров по проекту;

5. Предоставить свой продукт широкому кругу заинтересованных в этом людей.

80 % опрошенных ответили - «Да».

Мы предложили принять участие в краудфандинге и осуществить предзаказ бизнес аккаунта платформы по выгодной стоимости.

Ознакомившись с проектными документами респонденты оставили подписи, контакты и внесли средства.



РЕАЛЬНОСТЬ ВСЕГДА ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОЖИДАНИЙ

С какими особенностями мы столкнулись

Предфорум конкурса проходил +/- одновременно на протяжении нескольких недель на 7 разных площадках. Особенность заключалась в необходимости одновременного присутствия.

Незапланированные результаты проявились в виде личных предложений респондентов по интерфейсу платформы, которые изначально не были учтены в техническом задании, но были применены нами после проведения краудфайдинга.

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ... К РЕЗУЛЬТАТАМ

Полученные результаты

Сколько уже заработали?

15 000 000 рублей, по модели freemium & краудфайдинг

За какой период?

Время установления партнерских связей - 14 дней мероприятия и 5 месяцев подготовки

Средний чек

Средняя стоимость чека от рекламодателей оценивается в 50 000 рублей

Общая база пользователей

Количество уникальных пользователей за все время существования проекта 2 000 человек

MAU (Monthly Active Users) — количество уникальных пользователей, зашедших на сайт или в приложение за месяц.
400 человек

DAU (Daily Active Users) — количество уникальных пользователей, зашедших на сайт или в приложение за сутки.
35 человек



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАТФОРМЫ: НАГЛЯДНО

Функционал системы ДО

WINIT Главная Про ехро Форум Virtual class Резиденты Выбрать язык

Славик Киваев
Спасибо (230)
Взятой высоте предшествует хороший разбег.

Информация | Группы | Проекты | Участник событий | Статьи | Фото | Аудио | Видео

День рождения: **01.12.1989**
Родной город: **Москва**
Образование: **МГУ**
Языки: **English, French**
Общается: 200 (общих: 10)

Блог
1200 записей
Добавить запись...
Опубликовать

Добавить
Фотографию
Видеозапись
Аудиозапись
Граффити
Документы
Карту

Славик Киваев
Запах свободы :-)
10 июн в 15:32 | Прокомментировать | Рекомендовать | Нравится

NISSAN CELEBRATES USAIN BOLT

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАТФОРМЫ: НАГЛЯДНО

Функционал системы ПОСЛЕ

The screenshot displays a web application interface with a dark sidebar on the left and a main content area. The sidebar contains navigation items: 'Все проекты', 'Мой профиль', 'Мои проекты', 'Документы', 'Диалоги', 'Ответы', and 'Настройки'. The main content area features a top navigation bar with 'Проекты', 'Ресурсы', 'Библиотека', and 'Выставка'. The user profile for 'Денис Мокринский' is visible, including age (21), languages (Russian, English), education (РАНХиГС), profile (Web-designer), and workplace (Deviant Design Studio). Below the profile is a list of projects: 'Deviant Design Studio' (Design / design studio), 'Project Starter' (Development / agency), and 'Оцени что я сделал!' (Design / social network). The main content area shows a post from 'Денис Мокринский' at 'Deviant Design Studio' with the text 'У нашей студии появился дом! Наконец-то мы рады сообщить вам, что теперь мы можем обсудить с Вами ваш проект с теплой и уютной обстановкой!'. Below the post is a large image of a hand holding a smartphone displaying the 'zash' logo and the text 'New generation of mobile payments'. The interface also includes a 'Добавить запись...' input field and an 'Опубликовать' button.

Качественно изменилась структура платформы, реализованы гибридные функции, дающие возможность индивидуально настраивать под задачи каждый проект резидента.

КОМАНДА ПРОЕКТА STREAMLINE



Алевтина Ткаченко
Руководитель
основатель проекта



Денис Мокринский
Технический директор
сооснователь проекта



Павел Ильичев
Руководитель отдела
продаж



Роман Соболевский
Разработчик



Эмиль Кипчаков
Разработчик

РЕКОМЕНДАЦИИ НА ОСНОВЕ НАШЕГО ОПЫТА

Идея 1: МАСШТАБИРУЕМОСТЬ

С помощью краудфайдинга можно выявить имеет ли идея проекта последователей и насколько масштабируется с учетом откликов.

Идея 2: УМЕНЬШЕНИЕ РИСКОВ

Самые большие риски проявляются на старте проекта. Существует опасность замедлить развитие, потратив время на переделывание аспектов уже после запуска, а не на стадии разработки, если суть проекта окажется не воспринятой целевой аудиторией.

А промедление, как известно, приравнивается к смерти.

Идея 3: УМНОЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Разработав качественный механизм, еще до создания продукта, можно начать его реализацию.

Таким образом, краудфайдинг в данном ключе его использования является универсумом и позволяет: убедиться в актуальности, выявить нюансы предпочтений ЦА, познакомиться лично, нащупать способы дальнейшего, адресного взаимодействия, финансирование.



ПРОЕКТ STREAMLINE: КОНТАКТЫ

т. 8915 151 21 81
www.streamlab.pro

