

# Booklov

Состав команды:

Борисов Даниил (капитан, химический факультет, 2 курс);

Мусаилов Мингажутдин (МШЭ, 3 курс);

Солдатова Ксения, (факультет политологии, 2 курс);

Исакова Полина (Социологический факультет 3 курс);

Буримский Иван (ВМК, 5 курс);

Суворов Николай физический (факультет, 1 курс магистратуры)

Буковкина Елизавета, (факультет Почвоведения, 1 курс);

Димитриенко Александр (5 курс ВМК);

Погарская Елизавета (Биологический факультет 1 курс)

# Задание 1

- Суть идеи:  
Разработка приложения, которое помогает людям найти интересную книгу для чтения. Приложение попросит ввести свои предпочтения и несколько любимых книг при первом запуске. Интерфейс мы видим похожим на интерфейс приложения "Tinder": пользователь должен будет "смахивать" предложенные книги в ту или иную сторону (в зависимости от того, понравилось ли ему описание и картинка). Людям, которые "лайкнут" одинаковую книгу, будет предложено вступить в один онлайн читательский клуб, где они с другими пользователями смогут обсудить прочитанное в обычном или голосовом чате.

Перед многими любителями книг спустя разное время возникает проблема поиска интересных произведений. Решение этой проблемы как раз и должно дать наше приложение. Исходя из вышеописанного, можно сделать вывод, что нашими потребителями будут являться люди различных возрастов, которые любят литературные произведения.

Зарабатывать планируется на рекламе (в бесплатном пробном режиме в течение первого месяца использования); на ежемесячной/ежегодной подписке (теоретическая стоимость ежемесячной подписки может начинаться от 99 рублей).

Количество клиентов ограничено лишь количеством читающих людей.

# Задание 2

- Гипотезы:
  - 1) У людей, читающих множество книг, возникает проблема поиска новых интересных литературных произведений.
  - 2) Людям, только прочитавшим книгу, будет интересно поделиться мнением о ней.
  - 3) Благодаря нашему приложению люди будут меньше проводить времени в социальных сетях и больше читать.
  - 4) Большинство людей не хотят хранить прочитанные бумажные книги, но с радостью бы обменяли их на новые интересующие их книги вместо покупки новой.
  - 5) Из-за современного подхода к чтению книг (наше приложение) у молодежи будет появляться больший интерес к чтению.
- Вопросы к интервью:
  - 1) Расскажите о вашем опыте поиска новых книг?
  - 2) Какие устройства для вас предпочтительнее для чтения?
  - 3) Расскажите о вашем опыте пользования платными подписками?
  - 4) Опишите ваши читательские практики?
  - 5) Где вы ищите книги на интересующие вас тематики?
  - 6) Сталкивались ли вы с проблемой невозможности поделиться с кем-то мнением о прочитанной книге, расскажите об этом?
  - 7) Литературу на какие темы вы предпочитаете?
  - 8) Объясните почему вам важно/не важно мнение людей по поводу книги, которую вы хотите прочитать?
  - 9) Объясните почему вам хотелось/не хотелось поделиться с кем то о прочитанном?
- Интервью:
  - 1) 2 студента социологического факультета (пожелали остаться анонимными)
  - 2) Роман, спортсмен, 20 лет.
  - 3) Анастасия, следователь МВД, 25 лет.

# Задание 3: Наши гипотезы

Формулировка гипотезы	Подтвердилась ли в ходе глубинных интервью?
1) У людей, читающих множество книг, возникает проблема поиска новых интересных литературных произведений.	Частично
2) Людям, только прочитавшим книгу, будет интересно поделиться мнением о ней.	Скорее да чем нет
3) Благодаря нашему приложению люди будут меньше проводить времени в социальных сетях и больше читать.	Да
4) Большинство людей не хотят хранить прочитанные бумажные книги, но с радостью бы обменяли их на новые интересующие их книги вместо покупки новой.	Нет
5) Из-за современного подхода к чтению книг (наше приложение) у молодежи будет появляться больший интерес	Да

# Задание 3: Наш клиент

Имя: Алёна

Возраст: 25 (в целом рассматриваем до 35 лет)

Род занятий: студенты; активные люди, желающие найти что-то новое

Его цель в выбранной вами сфере: Удовольствие; интерес

Его поведение в выбранной вами сфере: Активное или умеренное

Его мотивация: Получение знаний, опыта. Саморазвитие.

Его страхи: Большая цена за книгу. Незнание точного содержания или отзывов. Чем пользуется сейчас: Бумажные книги, ЛитРес, MyBook, LiveLib.

В чем недостатки текущего продукта: Отсутствие самого продукта (т.е. книги или произведения); неудобные подписки; отсутствие взаимодействия с другими пользователями.

К кому прислушивается: к друзьям/родственникам; отзывам на форумах.

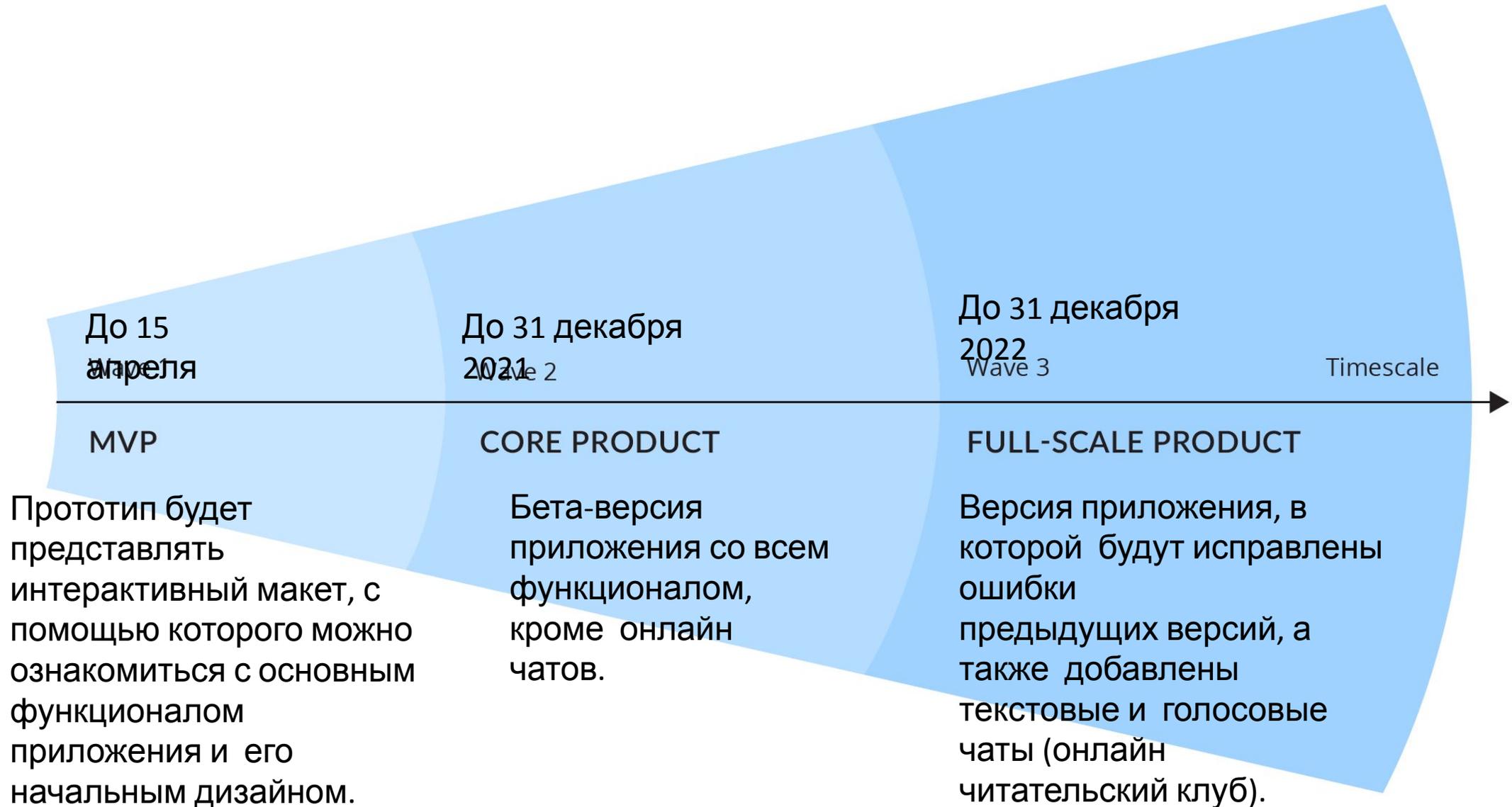
# Задание 3: How might we – формулируем постановку задачи

- Как мы можем помочь Алёне сделать удобный поиск и обмен литературными произведениями с помощью мобильного приложения?

# Задание 3: Формулировка нашего ценностного предложения

Мы делаем мобильное приложение «Bookshare», который помогает **клиентам** (мужчины и женщины(в основном) до 35 лет) в ситуации, когда нечего читать, но сильно хочется. Решать **проблему** (поиска и обмена книгами) планируется при помощи нашего мобильного приложения, которое дает клиенту возможность удобного поиска по системе совпадений интересов и возможность обмена книгами, а также поиск собеседника.

# PRODUCT EVOLUTION CANVAS | FEATURE EVOLUTION TRACKS



# *Задание 4: Проблема*

- Боль клиента в трате денег и времени на поиск книги для чтения, которая в итоге может не отвечать его требованиям и интересам.
- Это может возникать как у клиента, который только начинает увлекаться чтением и у него слишком широкий выбор, так и у
- клиента, который уже прочитал достаточно много литературы и не хочет понижать "качества" своего выбора.
- Частота возникновения боли индивидуальна и зависит от того, насколько клиент увлечен чтением и сколько времени готов ему уделять.

# Задание 4: Решение

## Ключевые опции:

- просмотр рекомендаций по книгам
- оценка литературных произведений
- присоединение к группе клуба по интересующей книге
- чтение раскладок с отзывами других людей
- публикация собственного отзыва по книге
- присоединение к определённому обсуждению книги
- заказ определённой книги в бумажном /электронном варианте у людей в клубе, которые делают доступной такую функцию
- включение значка «могу поделиться книгой» в бумажном /электронном варианте на выбор

Возможности: возможность ознакомления с большой базой отзывов на книги + возможность обсуждения интересующих книг по конкретной теме с достаточно широкой аудиторией + возможность поиска новых интересующих книг

# Задание 4: Метрики

*Для оценки размера аудитории – MAU (количество активных пользователей за месяц), т.к. большинство людей читают новую книгу не каждый день.*

*Для оценки рекламной стратегии – САС (стоимость привлечения клиента).*

*Для оценки чистой прибыли от клиента – LTV (пожизненная ценность клиента), рассчитываемая как маржа от одного клиента, умноженная на среднее время пользования сервисом. Позволяет, помимо прочего, интерпретировать абсолютные значения метрики САС. В маржу в нашем*

# *Задание 4: Ценность*

Ценность продукта заключается в более современном подходе к чтению литературных произведений и в его популяризации среди молодежи.

# *Задание 4: Нечестные преимущества*

В перспективе: машинное обучение для рекомендации книг.

# *Задание 4: Каналы продаж*

- Книжные магазины
- Appstore/ play market
- Социальные сети
- Booktube и блогеры
- Рекомендации

# *Задание 4: Целевая аудитория*

Пол - любой

Возраст - 20-35 лет

Сфера деятельности - студенты, люди различных профессий  
Увлечения - чтение, книги, литература (возможно саморазвитие)  
Уровень дохода/семейное положение - любое

Географический признак - Россия

# *Задание 4: Структура затрат*

- Разработка приложения
- Дизайн
- Рекламные кампании
- Приобретение лицензий/разрешений на распространение различных книг и литературных произведений
- Поддержка работоспособности сайта и приложения

# *Задача 4: Поток продаж*

- Прямые продажи из приложения и рекламных объявлений
- Продажи через партнеров
- Рентабельность возможно оценить после полноценного запуска