

LEAN CANVAS: SHORTREAD

ПРОБЛЕМА КОРИСТУВАЧІВ, ЯКУ ВИРІШУЄМО:



1. Бажання цікаво та з користю проводити вільний час, та час в очікуванні.
2. Необхідність швидко ознайомитись із ключовими ідеями певної книжки або галузі знань (для навчання; кар'єри; щоб справити враження).
3. Бажання розвивати загальну ерудицію для «створення враження» про людину (соціальна валюта).

ХТО ВЖЕ ВИРІШУЄ ПРОБЛЕМУ?



Застосунки-конкуренти:

- Blinkist. (Android, iPhone, iPad)
- StoryShots. (Android, iPhone, iPad)
- Instaread. (Android, iPhone, iPad)
- QuickRead. (Android, iPhone, iPad)
- getAbstract Book Summaries. (Android, iPhone, iPad)

А також альтернативні способи вирішення проблеми:

- аудіокнижки
- відео на YouTube із короткими оглядами книжок та ідей
- блоги експертів

ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ:



- Короткий зміст (саммері) книжок, візуалізований (спрямований на швидке і структуроване викладення ключових ідей);
- Курси із серії саммері і додаткових матеріалів (конструкція курсу під необхідну навичку);
- Тематичні підбірки книжок пов'язані з кар'єрою.

КЛЮЧОВІ МЕТРИКИ:



- Retention rate першого і 7-го дня (повернення користувачів через день і через тиждень)
- LTV
- CAC
- % відсоток органічного трафіка на Facebook
- North Star metric – кількість платних підписок на місяць \ 6 місяців \ рік.

УНІКАЛЬНА ЦІННІСТЬ:

Можливість швидко отримати ключові та корисні ідеї із книжок, щоб використовувати в навчанні і спілкуванні. Підбірки і курси спрямовані на опанування навичок. Експерти в галузі перевіряють тексти, долучаються до процесу розробки контенту, що робить короткі саммері змістовними. Візуалізація дозволяє краще і швидше передати суть ключових ідей.



НЕРИНКОВА ПЕРЕВАГА:



- Експертиза команди у Facebook-маркетингу;
- Пропрацьований складний операційний процес розробки саммері;
- Вигідне розміщення команди в Україні при створенні контенту на ринок Сполучених Штатів Америки.

КАНАЛИ ПРОСУВАННЯ:



- Facebook-реклама
- Twitter – пости інфлюенсерів
- Google Ads
- TikTok
- Власне media (YouTube-канал)

СЕГМЕНТИ КОРИСТУВАЧІВ (ЦА):



Сегмент 1: Curious explorer (допитливий шукач), географія: США.

Чоловіки та жінки середнього достатку, яким цікаво вивчати нове і ділитись цим із друзями, колегами. Вони проводять багато часу в очікуванні, наприклад в транспорті. або багато прокрастинують, часто переходять за постами і креативами, які здаються їм інтригуючим і цікавими.

Сегмент 2: The learner (учень і дослідник теми), географія: США.

Студенти навчальних закладів, коледжів, бізнес-шкіл університетів, які шукають короткий виклад конкретної рекомендованої їм на навчанні книжки, або збирають ідеї в якійсь галузі бізнес-знань. Найчастіші запити – бізнес література і психологія.

Сегмент 3: Go-getter (Кар'єрист), географія: США.

Люди, трохи вище середнього достатку, що налаштовані на стрімкий розвиток кар'єри. Воліють швидко опанувати необхідну тему для їхніх кар'єрних завдань, використовувати ідеї книжок по темі і справляти враження обізнаності в темі.

ПЕРШІ КОРИСТУВАЧІ:



Сегмент 1: Curious explorer (допитливий шукач), географія: США.

СТРУКТУРА ВИТРАТ:

- Заробітна плата працівників – 20 % (100 співробітників);
- Маркетинг продукту – 50%;
- Розробка контенту – 15%;
- Адміністративні витрати – 10% (Офіс, CRM, Юридичні послуги);
- Інше – 5%.



ПРИБУТОК:

Монетизація за моделлю Freemium (покупка підписки, перший місяць безкоштовний, а надалі – помісячна оплата).

Маржинальність бізнесу – 25%

