

# Маркетплейс для обмена и продажи промо-активностей



*Скидки, промоки беру –  
Спасибо, Стэну говорю!*



Полуофта Матвей, Павлов Егор . ФБК "Капитаны", 4 курс, ММ-01

# Проблема, которую решает стартап



## Высокие Цены

Пользователи сталкиваются с постоянно растущей стоимостью цифровых товаров и услуг, включая подписки на медиа, облачные хранилища, приложения и игры.



## Ограниченный доступ к скидкам

Найти актуальные скидки и промокоды для цифровых покупок становится все сложнее, ограничивая возможности пользователей экономить.



## Решение: MysteryHack

Telegram-бот "MysteryHack" позволяет пользователям находить и использовать промокоды и бонусы, чтобы значительно сэкономить на цифровых товарах и услугах.



# Целевая аудитория



## Возраст

Молодые люди в возрасте от 18 до 35 лет, активные пользователи социальных сетей и мессенджеров, преимущественно студенты, молодые специалисты и представители творческих профессий.



## Интересы

Цифровые сервисы, включая подписки на стриминговые платформы, облачные хранилища, игры (Steam, Epic Games Store), а также цифровые инструменты для работы и обучения.



## Поведение

Активные пользователи Telegram, регулярно ищут скидки и промокоды на цифровые покупки, заинтересованы в получении эксклюзивных предложений и выгодных условий.

# Суть продукта и ценностное предложение



## Продукт

Telegram-бот, который предоставляет пользователям доступ к скидкам, промокодам и бонусам на популярные цифровые товары и услуги. Продукт помогает экономить на подписках, баллах и сервисах.



## Ценность

- **Экономия средств:** Возможность покупки цифровых товаров по ценам ниже рыночных.
- **Удобный доступ:** Мгновенный доступ к скидкам через Telegram.
- **Бонусная система:** Реферальная программа и система статусов, позволяющие получать дополнительные скидки.



## Функционал MVP

- Личный кабинет для управления балансом.
- Пополнение баланса с использованием платежных систем.
- Возможность покупки товаров через бонусный счет.
- Обмен баланса между пользователями.
- Система реферальных бонусов.



# Зачем клиентам нужен продукт

1

## Экономия

MysteryHack предоставляет возможность покупать цифровые товары (подписки, промокоды, бонусы) по ценам ниже официальных, что позволяет пользователям существенно экономить средства.

2

## Простота

Весь процесс покупки, пополнения баланса и взаимодействия с продуктом происходит в одном месте — в Telegram, что экономит время и делает использование сервиса максимально простым.

3

## Эксклюзивность

MysteryHack предлагает эксклюзивные промокоды и бонусы, которые невозможно найти на других платформах.

4

## Заработок

Пользователи могут приглашать друзей и получать до 20% бонусов с их покупок.

# Анализ конкурентов

Показатель	MysteryHack	Лавка Кота	MagazNorm
Формат	✓ Telegram-бот + B2B-модуль	Telegram-бот	Telegram-канал + бот
Целевая аудитория	✓ B2C + B2B (HR, малый бизнес)	Только B2C	Только B2C
Персонализация	✓ ДА AI-подбор, категории, статусы	— Категории вручную	— Нет
Геймификация, статусы	✓ ДА Статусы, баллы, кешбэк	— Отсутствует	— Нет
Реферальная программа	✓ ДА До 20% с покупок друзей	— Разовая ссылка	— Нет
B2B-направление	✓ ДА Подписки для HR	— Нет	— Нет
Эксклюзивность офферов	✓ ДА Собственные договорённости	— Публичные	— Публичные
Интерфейс	✓ UX-дизайн под Telegram, кабинет	Простой бот	Смешанный: канал и бот
Средний чек	✓ ~129 ₺	~99 ₺	~89 ₺
Частота покупок	✓ 2-3 раза в месяц	1-2 раза в месяц	1 раз в месяц
Монетизация	✓ 100% наценка + B2B + реклама	Только наценка	Наценка + внутренняя реклама
ROMI привлечения	✓ > 300%	~150%	~120%
Маржинальность покупки	✓ ~50-60%	~30%	~20%

# Отличительные черты

## Развитие клиентской базы:

MysteryHack **ориентирован на быстрый рост числа пользователей через реферальные программы**, привлекая около 10,000 пользователей в первый год. Этот показатель важен для стартапа, так как большинство аналогичных платформ фокусируются на уже устоявшихся пользователях.

## Низкая стоимость продукта для пользователей:

В отличие от крупных платформ, MysteryHack **предлагает товары и услуги по ценам ниже официальных**, предоставляя пользователям значительную экономию.

## Частота покупок:

MysteryHack **стремится стимулировать пользователей к совершению регулярных покупок через систему статусов и бонусов**. Планируется, что активный **пользователь** будет совершать **около 3 покупок в неделю**, что увеличивает доход и активность в приложении.

## Удобство и доступность:

Telegram-бот MysteryHack **легко интегрируется в повседневное использование мессенджера**, что делает его интуитивно понятным и доступным для широкой аудитории.

# Анализ рынка

1

## Объем и рост рынка

- Рынок купонных и промо-сервисов в РФ оценивается в **~1 млрд ₽ (2024)**
- Темпы роста: **ежегодно +8–12%**, драйвится ростом e-commerce и Telegram-каналов
- До 2017 года рынок был в стагнации, но с 2020 — **возрождение цифровых форматов**



## Основные игроки

Сервис	Статус	Особенности
<b>Biglion</b>	Лидер рынка	Купоны, услуги, массовый сегмент
<b>Frendi (ex-Groupon)</b>	Входит в Biglion	Локальные акции, скидки до 90%
<b>PromoCodex / СливПромо</b>	Telegram-формат	Промокоды, нишевые и подписочные

2

## Тенденции рынка

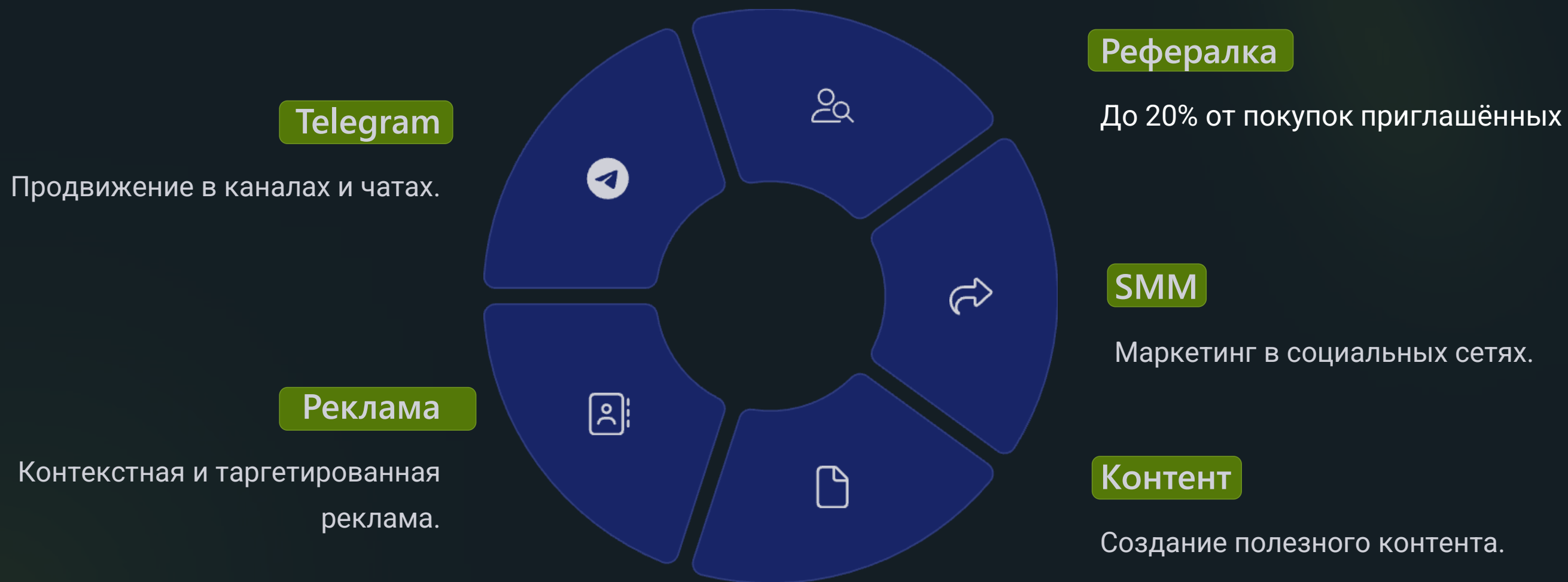
- Смещение в **мессенджеры и мобильные боты**
- Спрос на **персонализированные предложения**
- Интеграция с маркетплейсами и финтех-сервисами
- Снижение интереса к бумажным и офлайн-купонам

3

## Драйверы роста

- Рост цифровых покупок
- Экономическая турбулентность → желание экономить
- Развитие B2B-направления (мотивация сотрудников через скидки)
- Популярность Telegram-ботов и no-app решений

# Продвижение и маркетинг



# Юнит-экономика

## Реклама (контекст + таргет)

**1 000 показов** → **5% кликов** → 50 лидов  
**25% подписываются** → **13 пользователей**  
**15% платят** → 2 клиента  
**Средний чек:** 150 ₹  
**Выручка:** 300 ₹

## Telegram

**500 лидов** → **30% ЦД** → 150 подписчиков  
**30% платят** → 30 клиентов  
**Средний чек:** 129 ₹  
**Выручка:** 3870 ₹

## Контент (блоги, подборки)

**100 прочтений** → **8 кликов** → **2 платящих**  
**Средний чек:** 60 ₹  
**Выручка:** 120 ₹

## Показатель

## Значение

CAC (стоимость привлечения клиента)

~110 ₹ (в среднем за пользователя)

ARPPU (средний доход с платящего)

~600 ₹ / мес

LTV (доход за 6 мес. жизни клиента)

~2 400 ₹

ROMI (окупаемость маркетинга)

~218%

## Реферальная программа

**1 пользователь приводит 1.2 новых**  
**Средний вклад:** 2 покупки × 50 ₹ = 100 ₹  
**Реф. бонус:** 20% → 20 ₹  
**ROMI:** очень высокий при масштабировании

## SMM

**300 охватов** → **3% вовлечения** → 9 переходов  
**2 клиента при конверсии 22%**  
**Средний чек:** 80 ₹  
**Выручка:** 160 ₹

# Стратегические партнерства

MysteryHack формирует экосистему привилегий через сотрудничество с крупнейшими компаниями России.

 Ключевые партнёры:










 Партнёрская модель позволяет:

- Увеличить ценность платформы для конечных пользователей
- Повысить вовлечённость и частоту покупок
- Развивать B2B-направление с персональными предложениями для компаний и их сотрудников

 Мы строим не просто маркетплейс, а экосистему выгодных решений с реальной пользой для людей и бизнеса

# Бизнес-модель

## Доходы

1

- Продажа цифровых товаров
- Комиссии с партнеров
- Реферальная программа
- Премиальные статусы

## Продвижение

3

- Социальные сети
- Партнерские программы
- Реферальная программа

## Затраты

2

- Разработка и поддержка
- Маркетинг
- Операционные расходы
- Платежные комиссии

□ Суммарная прибыль с одного пользователя: ~444 ₺

Этап	Выручка	Прибыль
1. Привлечение (CAC)	-110 ₺	-110 ₺
2. Первая покупка (наценка 100%)	129 ₺	64,5 ₺
3. Повторные покупки (x3)	387 ₺	193,5 ₺
4. Прибыль с рефералов (1.2 чел.)	232,2 ₺	186 ₺

# Организационный план проекта

## Текущая структура команды (на момент запуска MVP)

Роль	Функции	Форма занятости
Project Manager / CEO	Стратегия, планирование, финансы, управление командой	Full-time
Разработчик (Bot Dev)	Telegram-бот, сервер, база данных, интеграции с платёжками	Part-time
Маркетолог	Запуск рекламных кампаний, SMM, партнёрства, аналитика	Part-time
Специалист поддержки	Ответы в Telegram, сопровождение пользователей, сбор обратной связи	Part-time

### Фонд оплаты труда (после запуска)

Средняя ставка: 30 000–60 000 ₽ / мес на человека

Возможность оплаты через % от прибыли + бонусы

## Расширение команды к моменту масштабирования

Новая роль	Обоснование
B2B аккаунт-менеджер	Продажи и сопровождение корпоративных клиентов (HR, SMB)
Аналитик продукта	Юнит-экономика, поведение пользователей, воронки
UX/UI дизайнер	Упрощение пользовательского пути, оформление интерфейса
Технический директор (CTO)	Масштабирование архитектуры, оптимизация нагрузок

### Модель управления

**Формат:** Гибрид (удалённо + онлайн-коллы)

**Методология:** Agile / Scrum

**Периодичность:** Еженедельные спринты и ретроспектива

**Инструменты:** Notion / Telegram / GitHub / Miro

# Финансовая модель

Расчётный период-2 года\*

<u>Статья</u>	Прогноз на два года
Выручка	19,765,668 руб.
Расходы	500,000 руб.
ЕБИТДА	2,663,853 руб.
Чистая прибыль/убыток	2,663,853 руб.
NPV	105,648 руб.
PI	1,195297231
IRR	866,11

# Финансовая модель



# Анализ рисков

## Технические риски

Нестабильность работы бота, угрозы безопасности данных пользователей.

Решение: Тщательное тестирование, надежные серверы, шифрование данных, регулярные аудиты безопасности.

## Юридические риски

Несоответствие законодательству.

Решение: Консультации с юристами, соблюдение стандартов защиты данных.

## Конкурентные риски

Появление аналогичных сервисов.

Решение: Улучшение функционала, добавление уникальных возможностей. Разработка уникальных товаров, договоренности с поставщиками

## Финансовые риски

Недостаток финансирования.

Решение: Бюджетное планирование, привлечение инвесторов, резервный фонд.

## Партнерские риски

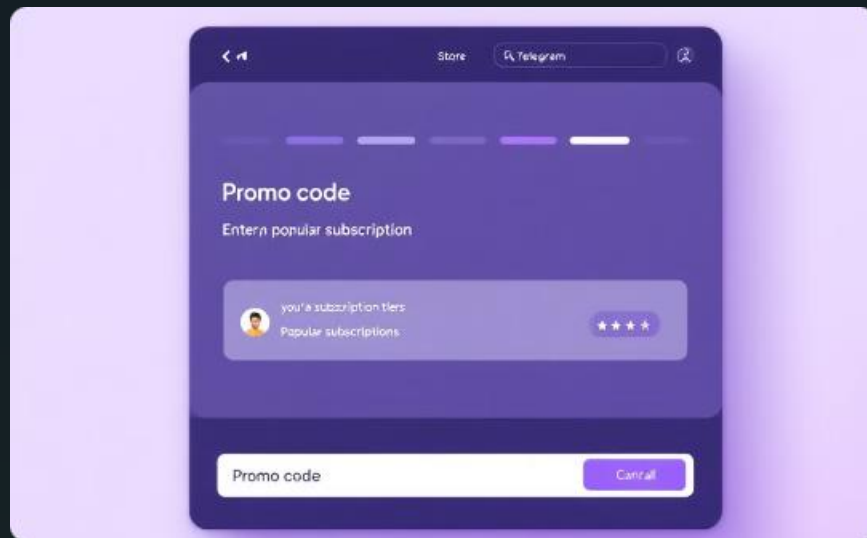
Ненадежные поставщики.

Решение: Работа с проверенными партнерами, наличие альтернативных поставщиков.

# Roadmap



# MysteryHack: решение для двух рынков



## B2C

Удобный Telegram-магазин подписок и промокодов, VPN сервис для защиты персональных данных, Бренд женской одежды



## B2B

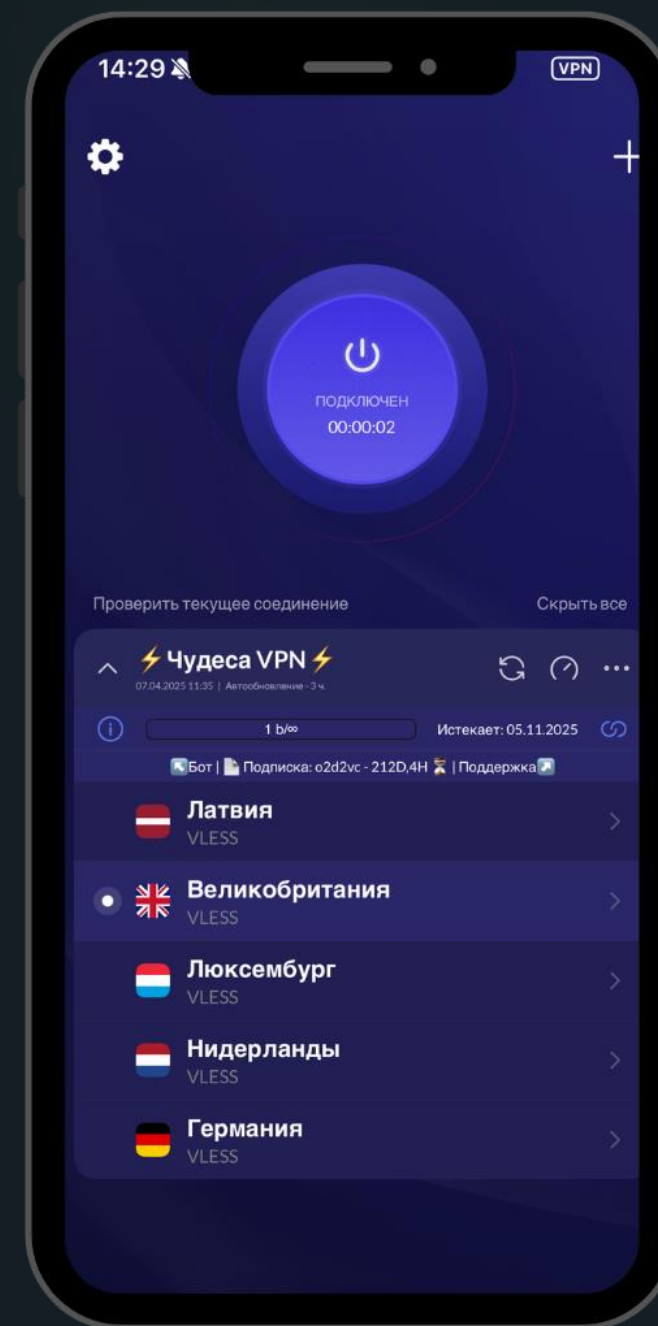
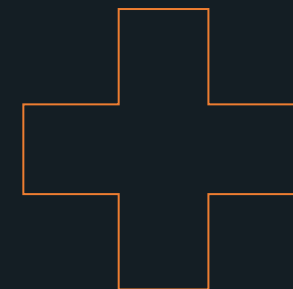
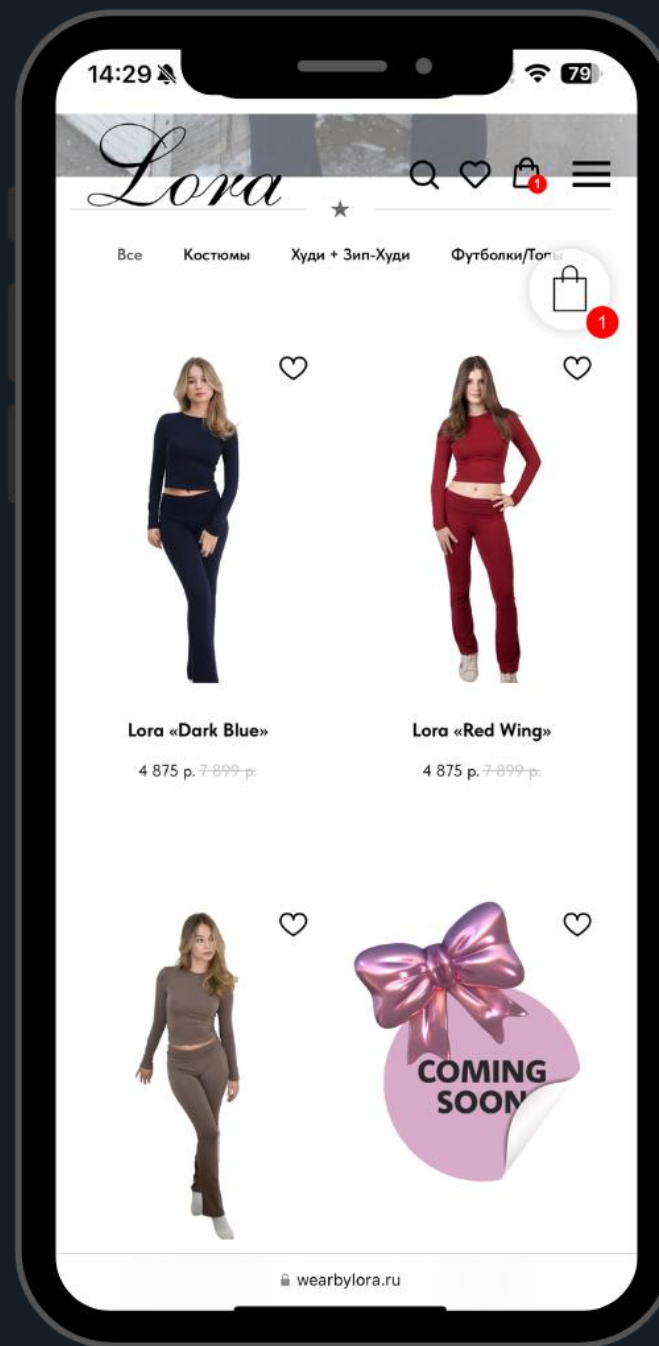
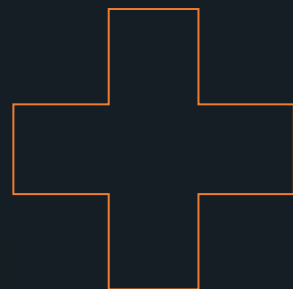
Система мотивации сотрудников с персонализацией и выгодой.




## Масштабирование

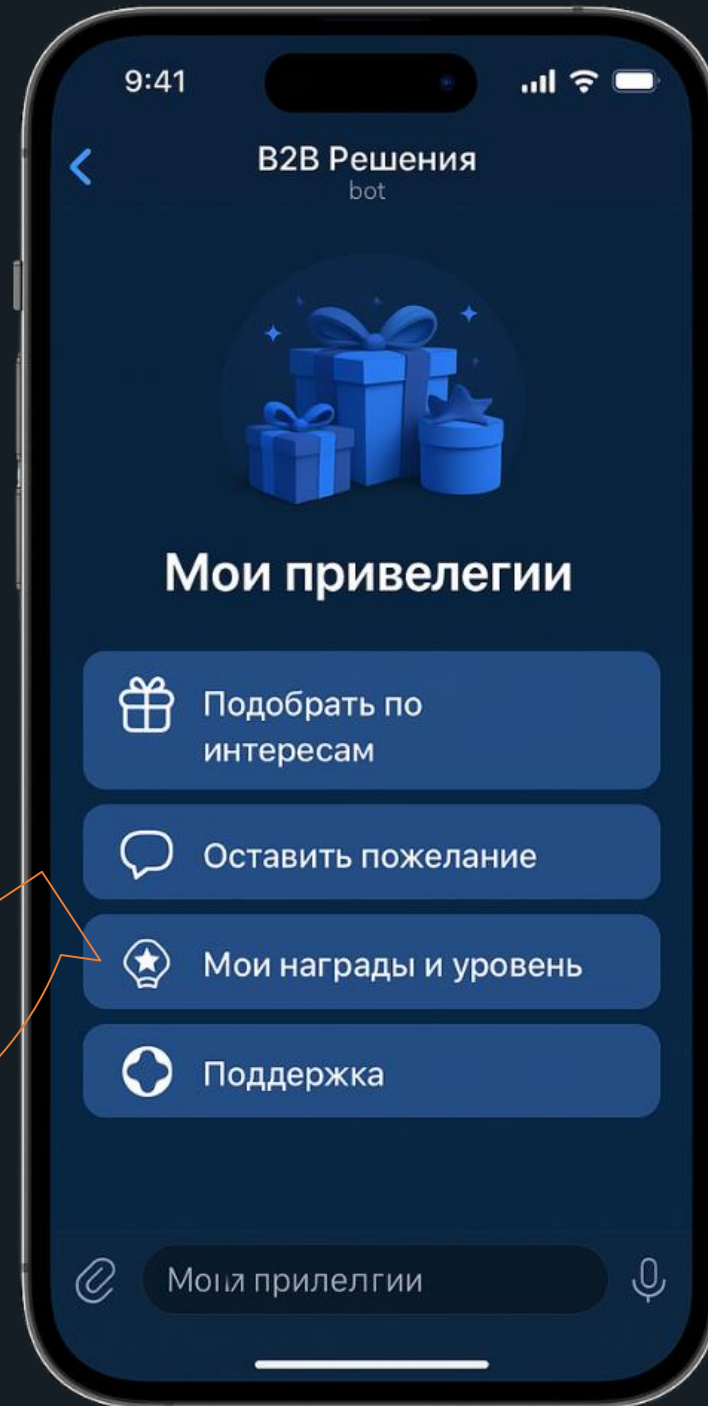
Готовность к выходу на рынок и быстрому росту.


# В2С решения





# B2B решение

 *Telegram-бот для нематериальной мотивации сотрудников через систему персональных привилегий*





 +50% удовлетворенности персонала

 -30% текучести

 Выгода сотрудника до 3 500 ₺ в месяц

---

 Подключение:  
подписка 599 ₺ / сотрудник

 Персонализация + аналитика  
+ лояльность

# Команда стартап-проекта



**Матвей**

(Project Manager & Strategist)

Стратегия развития и масштабирование проекта

Организация команды и контроль задач

Управление бюджетом и ресурсами

**Навыки:** управление проектами, стратегия, аналитика, коммуникации, SMM



**Егор**

(Marketing & Growth Specialist)

Маркетинг и удержание пользователей

Запуск реферальных программ

Аналитика поведения и SMM

**Навыки:** маркетинг, digital, аналитика



**Астон**

(Bot Developer & Tech Lead)

Разработка и поддержка Telegram-бота

Интеграция функций и безопасность данных

Мониторинг сервера и устранение багов

**Навыки:** программирование, боты, DevOps, безопасность

# Контактная информация

Почта: [mysterybot@yandex.ru](mailto:mysterybot@yandex.ru)

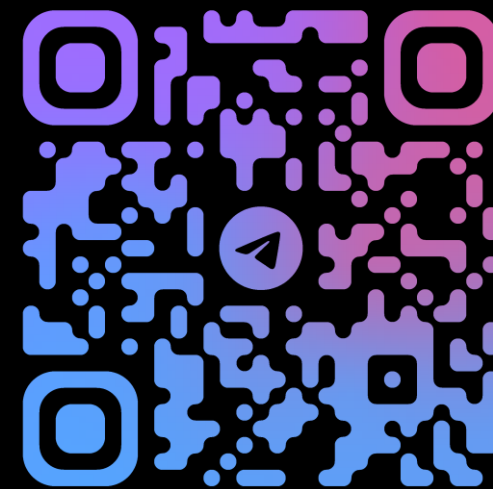
Телефон: +7(993)263-13-00



@MYSTERYHACK\_BOT



WearByLora (Бренд)



@CHUDESAVNP\_BOT