

ЕДИНАЯ РАБОЧАЯ СРЕДА

BRIDGE

Для взаимодействия бизнеса с
фрилансерами и внешними
подрядчиками

От поиска исполнителя к управляемой
работе с внешней командой. BRIDGE
объединяет поиск внешних специалистов
и организацию работы с подрядчиками в
едином цифровом пространстве.

КОМПАНИЯ-ЗАКАЗЧИК → BRIDGE →
ВНЕШНИЕ ИСПОЛНИТЕЛИ

Поиск по специализациям, навыкам и ключевым словам

Найти

Избранное

Сообщения

Найдено 1 234 специалиста

Сортировка: По релевантности

Веб-сайт

Мобильные приложения

Дизайн

Опытный и выше

Сбросить фильтры

**Александр Смирнов**

Веб-разработчик

★ 4,98 (128 отзывов) Эксперт

PHP Laravel MySQL JavaScript Vue.js

2 500 ₽/час

Свободен

Пригласить к проекту

Профиль

127 выполненных проектов

1 392 часа на платформе

98% успешно завершённых

Быстро отвечает

**Мария Иванова**

UI/UX дизайнер

★ 4,97 (89 отзывов) Эксперт

UI/UX Figma Adobe Photoshop Web Design Прототипирование

2 000 ₽/час

Свободен

Пригласить к проекту

Профиль

86 выполненных проектов

1 021 час на платформе

96% успешно завершённых

Быстро отвечает

**Дмитрий Кузнецов**

Разработчик мобильных приложений

★ 4,96 (75 отзывов) Опытный

Android Kotlin Java Firebase REST API

1 800 ₽/час

Свободен

Пригласить к проекту

Профиль

64 выполненных проекта

812 часов на платформе

94% успешно завершённых

Быстро отвечает

**Екатерина Петрова**

Маркетолог

★ 4,95 (62 отзыва) Опытный

SEO Яндекс.Директ Google Ads SMM Аналитика

1 500 ₽/час

Свободен

Пригласить к проекту

Профиль

53 выполненных проекта

642 часа на платформе

93% успешно завершённых

Быстро отвечает

Аналитика ры

Всего специали

45 678

+7,2% за месяц

Новых за недел

Средняя ставка

Популярные с



Активность на

Открытых прое

В работе

Завершено за не

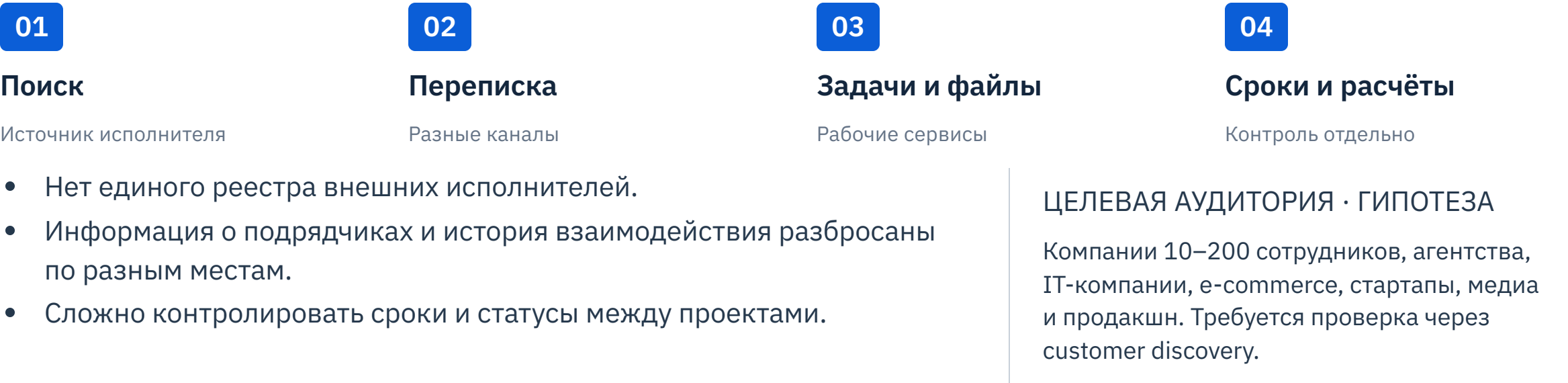
Средний рейт

4,86 ★

На основе 12 34

Поиск исполнителя и управление его работой происходят в разных системах

Компания может искать разработчика на Upwork, дизайнера на Kwork, маркетолога через YouDo, а IT-подрядчика вести по прямому договору. После выбора работа распадается между мессенджерами, таблицами, таск-трекерами, хранилищами, документооборотом и платёжными сервисами.



■ **ВЫВОД:** проблема не в отсутствии площадок поиска, а в отсутствии единого операционного процесса работы с внешними командами.

Сценарий иллюстрирует типовой рабочий процесс, а не подтверждённый клиентский кейс BRIDGE.

BRIDGE объединяет поиск исполнителей и дальнейшую организацию работы

Create Task
Define task details and invite specialists from multiple external exchanges.

1. Task Details

Task Title *

Description *

Category / Skill *

Subcategory

Budget (USD)

Deadline

2. Required Skills

JavaScript x Node.js x REST API x Search or add skills

3. Additional Details

Visibility

Attachments (optional)

Find & Invite External Specialists

Search Specialists

Search by name or keyword

Location (optional)

Showing results from multiple exchanges

All Sources Exchange A Exchange B Exchange C

120 specialists found

Sort by: Relevance

Alex Morgan
Full Stack Developer
JavaScript Node.js Express.js +3
4.9 (128)
\$55 / hr
Exchange A
View Profile

Priya Sharma
Backend Developer
Node.js REST API PostgreSQL +2
4.8 (96)
\$45 / hr
Exchange B
View Profile

Liam O'Connor
API Developer
REST API Python Docker +2
4.7 (74)
\$50 / hr
Exchange C
View Profile

Invite External Specialist to the Task

Invited specialists will receive task details and can accept or decline.

ТЕКУЩИЙ ПРОТОТИП ИНТЕРФЕЙСА BRIDGE

Сценарий пользователя

1. Найти исполнителя по навыкам, имени или бирже — фрилансеры с разных площадок собраны в одном месте.
2. Сравнить рейтинг, опыт и стоимость.
3. При постановке задачи нажать «Пригласить внешнего специалиста на задачу» — приглашение встроено прямо в создание задачи.
4. В целевом сценарии организовать работу в BRIDGE.

BRIDGE NETWORK · ГИПОТЕЗА

IT-компании, студии и агентства смогут размещать услуги, портфолио, кейсы и готовые пакеты разработки.

Ценность концепции: единая точка доступа к исполнителям с разных бирж фриланса, приглашение встроено прямо в постановку задачи, повторяемый процесс взаимодействия и единый контекст работы. Экономия времени пока не подтверждена исследованиями.

■ **ВЫВОД:** BRIDGE может развиваться от каталога фрилансеров к инфраструктуре работы с разными типами внешних исполнителей.

Интеграционный слой между источниками исполнителей и рабочими процессами компании

Источники

Upwork, Fiverr, Kwork, YouDo и другие

Рабочее пространство

Маркетплейс, проекты, задачи, коммуникации, аналитика



Слой интеграции

API, авторизация, синхронизация, поиск и реестр

Корпоративные системы

CRM, ERP, бухгалтерия, хранилище, ПМ-системы

BRIDGE позиционируется как нейтральный операционный слой, который потенциально объединяет работу с исполнителями из разных источников, не заставляя компанию отказываться от привычных платформ.

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ

Доступность API, различия форматов данных, ограничения на автоматизированный сбор, зависимость от платформ, юридическая модель, безопасность и разграничение доступа.

■ **ВЫВОД:** интеграции, данные и юридические условия нужно проверять отдельно для каждой платформы и юрисдикции.

Подписка на рабочее пространство и дополнительные B2B-функции

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Подписка компаний

Гипотеза: около 4 000 ₽/мес за рабочее пространство. Для международного рынка требуется отдельное тестирование диапазона \$29–99/мес.

Расширенные B2B-функции

Роли и права, аналитика, интеграции, лимиты, отчётность и инструменты управления внешними командами.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ГИПОТЕЗЫ

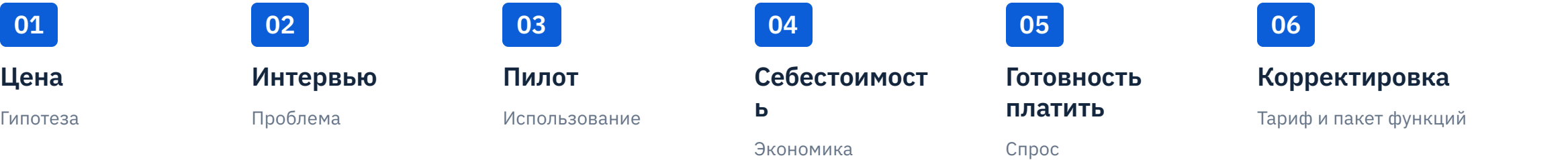
Партнёрские доходы

Зависят от условий платформ, юридической модели и будущих соглашений.

BRIDGE Network

Платное размещение услуг, расширенные профили, продвижение, корпоративные тарифы и возможная комиссия за сделки.

ПРОЦЕСС ПРОВЕРКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ



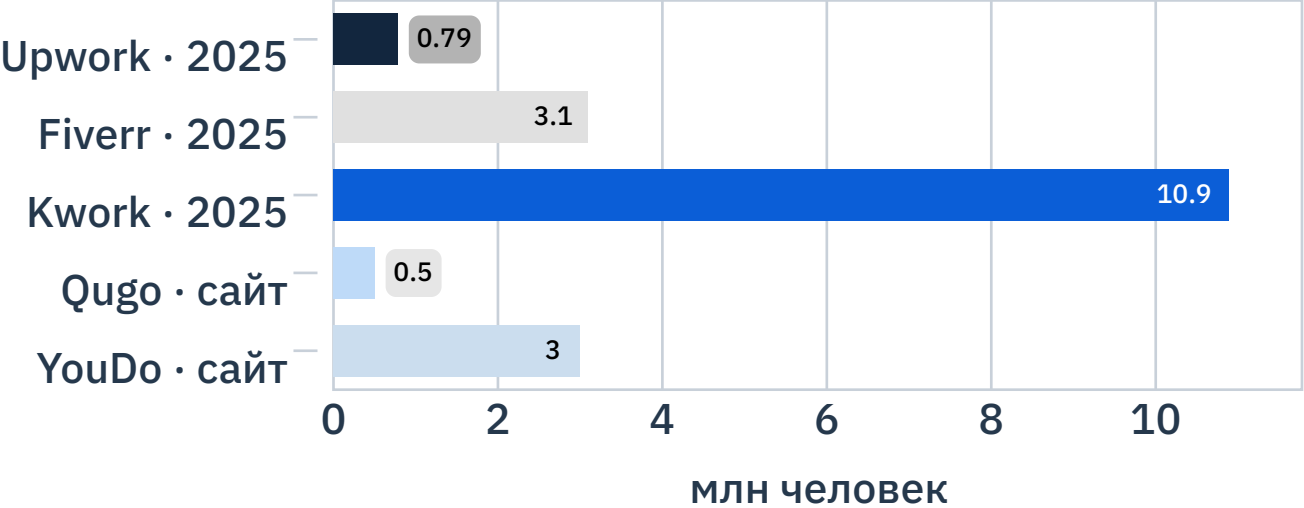
Измерять: CAC, ARPU, активные проекты, приглашённых исполнителей, повторное использование, время до первой ценности, конверсию пилот→оплата и отток. Формулы unit-экономики применимы после появления фактических данных.

■ **ВЫВОД:** на текущем этапе бизнес-модель BRIDGE является проверяемой гипотезой, а не доказанной unit-экономикой.

BRIDGE работает на пересечении рынка фриланса, внешних команд и B2B SaaS

АКТИВНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ / ИСПОЛНИТЕЛИ · 2025 ИЛИ ПОСЛЕДНИЕ ДОСТУПНЫЕ ДАННЫЕ

Платформа



Источники: investors.upwork.com, investors.fiverr.com, blog.kwork.ru, qugo.ru, b2b.youdo.com. Метрики различаются и не суммируются.

ПРОВЕРЯЕМЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

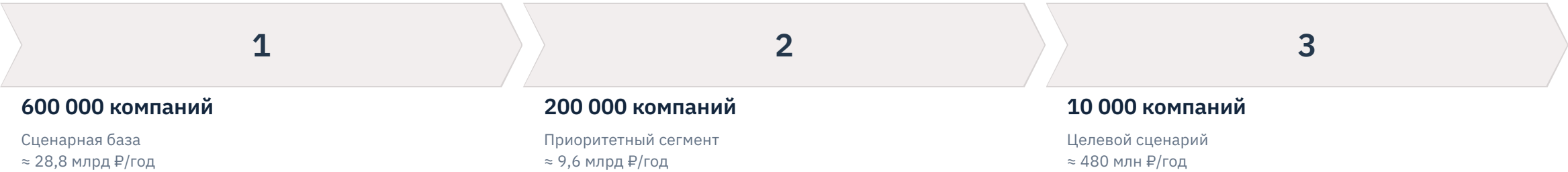
Upwork, 2025: выручка \$787,8 млн; GSV ≈ \$4,03 млрд.

Fiverr, 2025: Marketplace GMV \$1,073 млрд; средние расходы покупателя \$342.

Kwork, 2025: >15 000 проектов в месяц; отдельные показатели заказов снижались.

FL.ru: несколько миллионов исполнителей.

СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ВЫРУЧКИ BRIDGE · ВНУТРЕННИЕ ДОПУЩЕНИЯ, НЕ TAM / SAM / SOM



■ **ВЫВОД:** численность сегментов и готовность платить требуют проверки через сегментацию и customer discovery; BRIDGE пока не занимает доли рынка.

BRIDGE находится на пересечении маркетплейсов исполнителей и систем управления внешней работой

Группа решений	База и поиск	Работа с IT-компаниями / агентствами	Проекты, коммуникация, файлы	Несколько источников / внешние команды
Маркетплейсы Upwork, Fiverr, Kwork, YouDo Business, FL.ru, Qugo	Есть	Зависит от продукта	Частично / зависит от продукта	Не является основным фокусом
Системы процессов OkoCRM, Planfix, EasyStaff	Не является основным фокусом	Зависит от продукта	Есть / зависит от тарифа	Частично
Гибридные решения Tringle.Space	Зависит от продукта	Зависит от продукта	Есть / зависит от продукта	Фокус на гибких командах
BRIDGE Концепция и прототип	Прототип маркетплейса	Планируется	Концепция развития	Гипотеза дифференциации

Позиционирование BRIDGE: стремится объединить поиск и операционное управление внешними исполнителями и подрядчиками из разных источников в одном рабочем пространстве.

ЧТО НУЖНО ДОКАЗАТЬ

Неудовлетворённый спрос, готовность платить, ценность единого интерфейса, востребованность нескольких источников и отличие от существующих гибридных решений.

■ **ВЫВОД:** крупные площадки и системы управления могут развивать соседние функции, поэтому BRIDGE должен подтвердить ценность связанного сценария на практике.

Создан прототип продукта и сформирована концепция дальнейшего развития

УЖЕ ПОДГОТОВЛЕНО

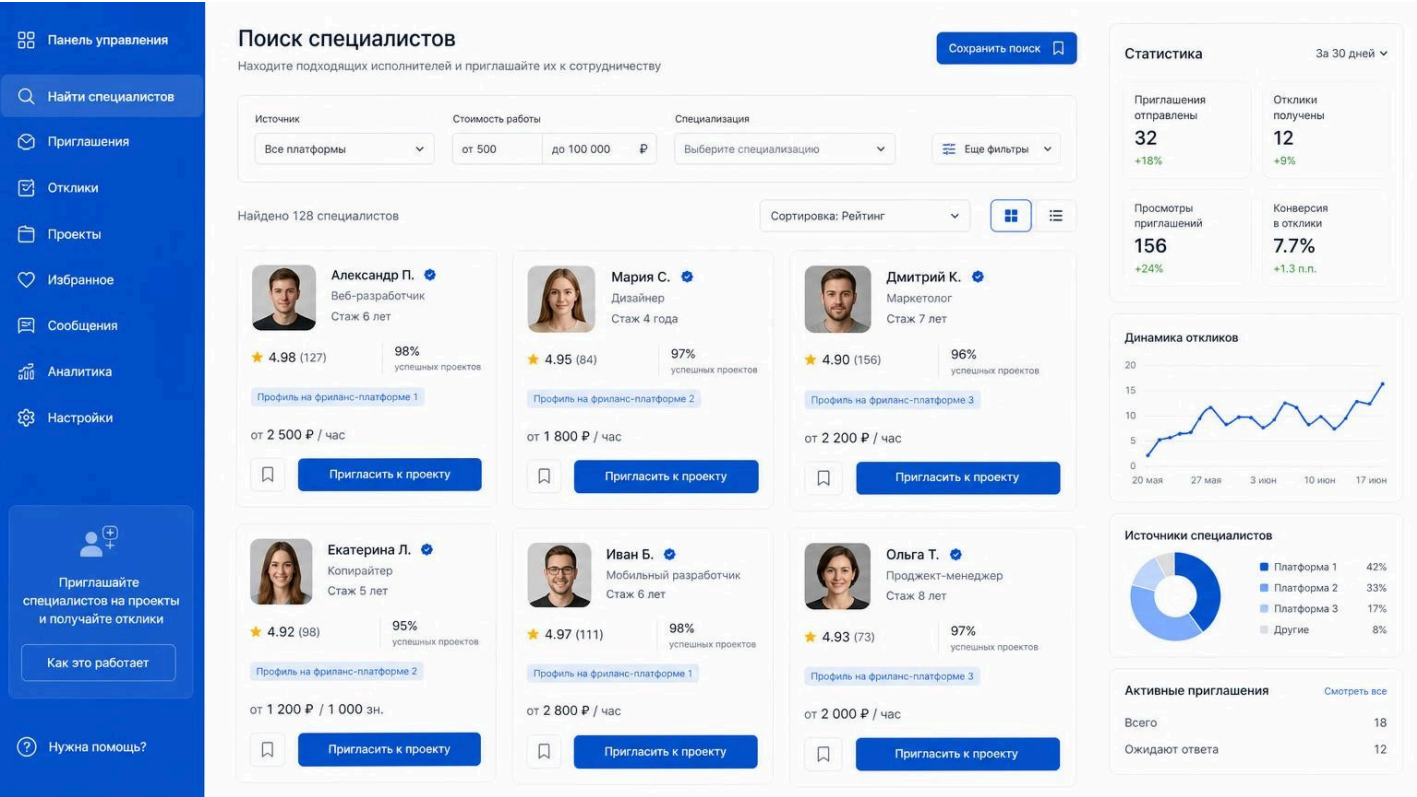
- Концепция и логика BRIDGE.
- Прототип маркетплейса: поиск, фильтры, карточки, рейтинги, ставки и приглашение.
- Концепция рабочего пространства и анализ конкурентной среды.

НА СТАДИИ ПРОРАБОТКИ

- Интеграционный слой и сквозной процесс после приглашения.
- Управление проектами, корпоративные интеграции и аналитика.
- BRIDGE Network и каталог IT-компаний и агентств.

НЕОБХОДИМО ПРОВЕРИТЬ

- Готовность платить и приоритетный сегмент.
- Частоту проблемы и ценность единого интерфейса.
- Интеграции, себестоимость, unit-экономику и юридические условия.



ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ПРОТОТИПА

Интерфейс демонстрирует реализованный прототип маркетплейса. Это не подтверждение продаж, выручки, пилотов или партнёрств.

План развития BRIDGE на 24 месяца

0–3 МЕС. · MVP

Рабочее пространство, проекты, задачи, реестр исполнителей, коммуникация, файлы, документы и одна приоритетная интеграция.

7–12 МЕС. · КОММЕРЧЕСКАЯ ВЕРСИЯ

Первые платящие клиенты, онбординг, роли, аналитика, интеграции и расчёт фактической unit-экономики.



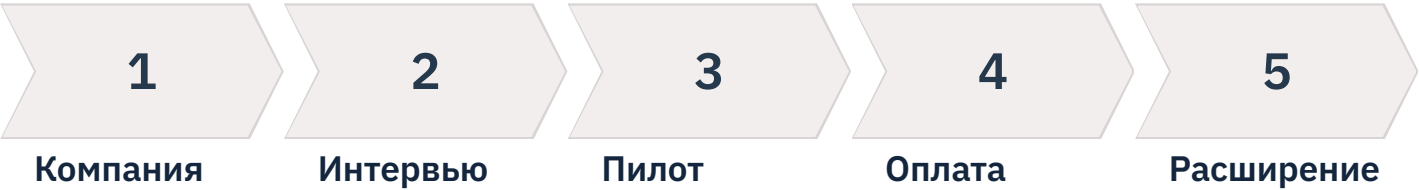
4–6 МЕС. · DISCOVERY

20–30 интервью, 3–5 плановых пилотов, 2–3 интеграционных сценария и проверка готовности платить.

12–24 МЕС. · МАСШТАБИРОВАНИЕ

Новые источники исполнителей, BRIDGE Network, каталог подрядчиков, B2B-партнёрства и исследование международного роста.

ВОРОНКА ПРОВЕРКИ ПРОДАЖ · ПЛАНОВАЯ МОДЕЛЬ



Пилоты на 30–90 дней, прямые B2B-продажи, профессиональные сообщества, партнёрства, контент и демонстрации продукта.

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ГИПОТЕЗА СЕГМЕНТА

Компании 10–200 сотрудников, агентства, IT-компании, e-commerce, стартапы, медиа и продакшн.

ЛПР

Собственники, операционные директора, руководители проектов, digital-направлений и маркетинга.

■ **ВЫВОД:** первые шесть месяцев посвящены проверке проблемы, сегмента, интеграционных сценариев и готовности платить, а не заявленным результатам.

ОСНОВАТЕЛЬ И АВТОР КОНЦЕПЦИИ

Основатель с опытом управления проектами, командами и подрядчиками

Кирюшин Максим Владимирович

Около 4 лет опыта управления проектами и командами: координация разработчиков и подрядчиков, сбор и формализация требований к ПО, тестирование приложений, контроль качества и сроков. Знаком с Agile, Scrum, Kanban и Waterfall.

Группа компаний «Основа» • Terra360

Координация разработчиков, подрядчиков и технических специалистов в проекте цифровизации объектов строительства.

ТД «ЦУМ» • ассистент руководителя

Координация подразделений и подрядчиков, договоры и документация, бюджет до 3 млн ₽/мес, внедрение Asana.

FineArtPrint • менеджер проекта

Управление командой до 15 человек, планирование задач, контроль сроков и качества.

ОБРАЗОВАНИЕ

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Высшая школа менеджмента, управленческое и проектное направление.

ПРОДУКТОВЫЕ ПРОЕКТЫ

BRIDGE: концепция SaaS-платформы для взаимодействия с внешними исполнителями.

Kaizen Workspace: концепция модульной бизнес-платформы с ИИ-модулями.

КОНТАКТЫ

Максим Кирюшин
m.kir258@gmail.com
Telegram @Mmk171
bridge-work-hub.lovable.app/dashboard

■ **ВЫВОД:** опыт управления проектами, подрядчиками и цифровыми продуктами стал основой для формулирования проблемы, которую исследует BRIDGE.