

Дорожная карта. Приложение ИмиджПро, Коллаб и сообщество — один продукт, три входа

Два прототипа готовы к показу как логика, но не как продукт: данные живут в браузере, компании показаны для примера, кнопки ведут по сценарию, а не в базу. Ниже — что именно считать финальным, что нет, и путь от двух прототипов и Telegram-сообщества к рабочему приложению с воротами по деньгам, а не по срокам.

3 входа — 1 база гость · бизнес · автор: модуль результата общий для ИмиджПро и Коллаба	100 → 1 000 → 100 000 бизнесов к 30.11 · к 01.03.2027 с 3 000 авторов · цель 2027 с Татарстаном	5 выпусков в день главная инвестиция этапа 0: второй монтажёр, конвейер, формат «Три автора»	≤ 300 тыс. ₽ до GO-1 ни строки кода до 20 предоплат (12.01.2027); далее +250 и 400–500 тыс. ₽
---	---	--	---

Для кого	Статус	Дата
Искандер Калимуллин, Председатель Совета директоров	прототипы — финал как прототипы (v30.10 и v7 31.10), 0 как продукт; ставка Владельца 31.10 учтена	31 октября 2026

О. Ответ на вопрос Владельца: финальные ли версии

Продукт	Версия	Что в ней есть	Финал для чего	Не финал для чего
Приложение ИмиджПро – imagepro-app.pages.dev	30.10.2026	Витрина, 24 карточки партнёров в их цветах, промокод с таймером и QR, «Касса партнёра» по ПИН, экран «код активирован», кабинет агентства с воронкой, профиль гостя, страница «Стать партнёром», юридический подвал-заготовка; инструкция PDF на 8 экранов	Показ партнёрам и подрядчику логики «ролик → код → касса → отчёт» ✓	Реальные гости: кодов нет в базе, касса ничего не проверяет, цифры условные, фото и названия бизнесов без их согласия (сайт закрыт от поиска)
Коллаб – collab-kazan.pages.dev и /app	v7, 31.10.2026 19:40	Онбординг автора за 60 с, лента с фото и идентичкой 15 заведений (кадры из их открытых профилей, цвет бренда, аватар, витрина «место · что снимать · гости»), карта «Рядом», путь автора «отклик → подтверждение → черновик 48 ч → ERID → выплата», кабинет бизнеса с проверкой черновика, уровни авторов, Коллаб-баллы; план v5, инструкция на 1 страницу, три сита (74/100)	Показ концепции авторам, бизнесам и подрядчику; основа ТЗ ✓	Без базы и платежей; кадры заведений без их согласия (noindex) — перед публичным запуском заменить на согласившихся; разработка не раньше GO-1
Сообщество – t.me/istorii_kazan + t.me/istorii_kazan_chat	31.10.2026 19:00	Канал с закрепом, три ветки-рубрики с шаблонами, «Хотите стать героем», опрос; чат с правилами и автоприветствием	Рабочий прототип Коллаба «руками» — запускать в понедельник ✓	Пока 1 участник: нужны первые 30 приглашений

Вывод: обе версии прототипов — финальные **как прототипы** (после правок из раздела 6 — для показа наружу), и обе — нулевые **как продукт**. Дальше их не дорабатывать как сайты: следующий шаг — не «красивее», а «настоящая база и первые 30 кодов на кассе».

1. Один продукт, три входа

Сейчас это три разных вещи. Становятся одним продуктом, когда под ними одна база бизнесов Казани и один слой доказательства результата.

Вход	Кто	Что делает	Откуда берётся сегодня
Гость	Зритель выпуска	Нажал «Получить промокод» под роликом → купон → показал на кассе	Прототип ИмиджПро
Бизнес	Герой выпуска, партнёр	Кабинет: свои промокоды и визиты · предложение авторам · отчёт «N гостей от нас» · подписка	Прототип ИмиджПро (касса, кабинет) + Коллаб (предложения)
Автор	Блогер, UGC-креатор	Предложения рядом, отклик, черновик, ссылка на ролик, Коллаб-баллы, выплата	Прототип Коллаб

Общий слой — **модуль результата**: промокод с атрибуцией ?sg=выпуск и касса партнёра. Он продаёт сопровождение ИмиджПро («к нам пришли 171 человек»), засчитывает сделки Коллаба (ролик автора → гости по коду) и даёт цифры для отчётов героям. Именно его совет сит разрешил строить первым — «модуль результата, не маркетинг».

Двигатель привлечения для всех трёх входов один — бесплатные выпуски «Истории людей Казани» (сегодня 12 выпусков, 33 героя). Каждый герой — первый партнёр приложения и первая карточка в Коллабе.

1а. Ставка Владельца (31.10, 19:35) и ёмкость Казани в цифрах

Сегмент — микробизнес любого вида и авторы до 5 тыс. подписчиков: они готовы к коллаборациям за 5 000 Р, им реклама у микроавтора в разы дешевле таргета, наружки, Директа и Авито, а ролик остаётся в ленте как портфолио. Двигатель — выпуски: три бизнеса в одном ролике, такие же выпуски о трёх микроблогерах; герои получают благодарность и приглашение в сообщество, где дальше работают геймификация, рефералка и взаимные репосты «поддержим друг друга». Снежный ком: 100 бизнесов быстрее, чем за месяц; к марту — 1 000 бизнесов и тысячи авторов.

Что считаем	Цифра	Источник, дата, метка
Субъектов МСП в Казани (с ИП)	84 тыс.; за I полугодие 2026 закрылось на 2 тыс. бизнесов больше, чем открылось; торговля и услуги — главный пласт	исполком Казани, 28.07.2026 📊
Самозанятых в Казани	101–170 тыс.	там же, источники расходятся 🟡
Общепит Казани	3 700 точек	2ГИС, 08.2026 📊
Авторов Казани	5 525 в базе ADinBLOG, 1 404 активно ведут Instagram*; у goesti 1 101 автор из Казани и 0 активных офферов	ADinBLOG 26.10.2026, goesti 31.10.2026 📊
Татарстан целиком	≈ ×1,7 к Казани	🧐 оценка, уточнить по Росстату

Честная воронка: 20–30 тыс. микробизнесов, которым реклама нужна сейчас, и 3–5 тыс. авторов до 5 тыс. подписчиков. Арифметика скорости: один выпуск — 3 героя; 5 выпусков в день — 15 героев в день, 100 бизнесов за неделю, 1 000 — за 10 недель. Цели по воронкам:

100 бизнесов к 30.11; 1 000 бизнесов и 3 000 авторов к 01.03.2027 (ориентир Владельца); 100 тыс. участников — цель 2027 года с Татарстаном и рефералкой (к 31.12.2026 честно — 1 000–1 500).

Что это меняет в плане: конвейер выпусков 5 в день — главная инвестиция этапа 0 (второй монтажёр-подрядчик 60–80 тыс. ₽/мес вместо «ручного бюро»); новый формат «Три автора Казани»; очки за приглашённого и подтверждённую сделку, метки уровней у имени; рубрики «Поддержим» (чт) и «День авторов» (пт); тариф «Микро» 5 000 ₽ фиксом как аргумент против классической рекламы; прогноз 0,6 млн ₽/мес смещается с 12-го месяца на весну при 1 000 бизнесов и 12 % платящих.

16. Конкуренты: что берём и чего не повторяем (полный разбор — отдельный документ «Конкуренты v2 и перехват», 10 стр.)

- Пустая ниша по обоим продуктам подтверждена: никто не продаёт малому бизнесу «N гостей от конкретного ролика» (купончики считают купоны, карты — баллы, банки — свою карту, 2ГИС — звонки), и никто не держит локальную сделку 3–30 тыс. ₽ с деньгами в банке и результатом в гостях (бренд-биржи — от 50 тыс. ₽, CPA — для крупных, бартер-каналы — без защиты).
- Бенчмарк цены гостя назван Яндексом: 79 ₽ за визит по брони; подписка 2 990 ₽ окупается партнёру на 38 гостях — аргумент в оффер.
- goesti на 31.10: 38 855 авторов / 1 231 бизнес; в Казани 1 101 автор и 0 активных офферов — тысяча авторов с пустой лентой, первый сегмент перехвата.
- После 72-ФЗ 45 % блогеров потеряли доход, 44 % делают ≥ 20 интеграций в месяц — спрос на дешёвые локальные сделки растёт; бюджеты ушли в Telegram (38 % рекламных просмотров) и VK Клипы (+640 %).
- 24 ошибки конкурентов разобраны построчно; в прототипы и ТЗ добавляем: калькулятор «ваша скидка × гости = цена гостя» рядом с 79 ₽; окна визита и лимит кодов в день; долю повторных визитов в отчёте партнёру; «деньги зарезервированы банком, № сделки» на экране автора до съёмки; спор решает менеджер за сутки без заморозки баланса; метрика «офферов на нового автора ≥ 1» — иначе регистрация авторов в городе закрыта; тест срока кода 72 ч против 7 дней на пилоте.
- Перехват (законно, без парсинга и рассылок): 6 сегментов — авторы goesti без офферов, бизнесы goesti без гостей, авторы с невыплатами бирж, бизнесы после купонов и UDS, авторы после 72-ФЗ, бизнесы «ищем блогеров» в чатах («Блогеры и Креаторы Казань» 2 321, «Казань Бизнес & Маркетинг» 9 679, Barter 1 928); ≤ 15 касаний в день по канону «репортёр», недельный график в документе. «Плечи»: методички goesti, оферта Яндекс Еды как образец «оплата за визит», калькуляторы Epicstars/GetBlogger, 3 бесплатных отчёта LabelUp на первых 30 авторов, рейтинги ADinBLOG/Yoloco, формат карточки Barter Me.

2. Этапы и ворота

Ворота проходят по деньгам и действиям людей, а не по календарю. Срок — ориентир.

Этап	Срок	Что строим	Ворота «идём дальше»
0. Руками	03.11 – 31.12.2026	Сообщество живёт; ручное бюро сводит бизнесы и авторов; выпуски ≥ 5 в неделю, к декабрю ≥ 5 в день; пилот промокодов у 3 партнёров без кода — коды выдаёт бот или таблица, касса — сотрудник с телефоном и ПИНом в Telegram; юрист даёт заключение по бартеру, агентской схеме, оферте, ФИПС (до 28.11); согласия героев на показ в приложении	GO-1, 12.01.2027: 20 предоплат × 2 990 ₽ на счёте · ≥ 30 активированных кодов у 3 партнёров · ≥ 15 «Сделано» · ≥ 50 % сторон с повторной сделкой · CAC замерен
1. Модуль результата	13.01 – 03.03.2027	Telegram Mini App: вход по номеру/Telegram, общая база (Cloudflare D1 или Supabase), промокод 72 ч с атрибуцией, касса партнёра с ПИН, ежемесячный отчёт партнёру в Telegram, карточки предложений Коллаба и «Сделано» в том же боте	GO-2: 20 партнёров подключили кассу · 50 платящих (ИмиджПро + Коллаб) · 150 сделок · отток первой когорты ≤ 10 %
2. Приложение	04.03 – 31.05.2027	Единая витрина (web + Mini App): полки партнёров с их идентикой и фото по согласию, карта «Рядом», кабинет бизнеса с промокодами и предложениями, подписка 2 990 / 7 990 ₽, ОРД и erid по API, выплаты авторам, «Приведи друга»	GO-3: 100 бизнесов · 1 000 авторов · ≥ 0,6 млн ₽/мес выручки подписок и сопровождения · NPS партнёров ≥ 50
3. Сеть	лето 2027 →	Внутренняя реклама, новые продукты для базы (Коллаб-вечера в Холле, премия «Герой Казани», обучение авторов), нативные воронки для продуктов холдинга — строго в рамках закона (раздел 5)	Решение совета директоров по следующему раунду

Бюджет по воротам (из сита 3): до GO-1 ≤ 300 тыс. ₽ (менеджер 80, юрист 80, бартеры 30, вечер и посеы 60, хостинг и анкета 20, резерв 30); GO-1 → этап 1 +250 тыс. ₽; GO-2 → этап 2 — 400–500 тыс. ₽ разработки. Итого ≈ 1,0 млн ₽ к лету, тремя воротами. Ни строки кода приложения до GO-1.

3. Неделя 03–09.11: что делаем в понедельник

День	Искандер	Ассистент
Пн 03.11	2 часа: сообщение 20 бизнесам, ответившим на выпуски, и 10 авторам из реестра (текст готов); бриф юристу (3 вопроса совета, 80 тыс. ₽, дедлайн 28.11)	Приглашения героям в чат по вашему «да» (лично каждому), карточки-примеры в ветке «Предложения» от героев, которые согласились; ответы в ветке «Вопросы» ≤ 2 ч
Вт 04.11	Решение по Instagram* (а/б/в), по подрядчику этапа 1 и по второму монтажёру для конвейера 5 выпусков в день	Прототип ИмиджПро v2: правки раздела 6; согласия героев на показ — 10 сообщений; выпуск 12 в монтаж; сценарий первого выпуска «Три автора Казани»

День	Искандер	Ассистент
Ср 05.11	30 минут: выбрать 3 партнёров для пилота промокодов (кандидаты: «Нефть», «Смородина», «Отдраили» — у них есть касса и поток)	Пилот без кода: бот-регистратор кодов (aiogram, максимум по решению сит), ПИН-инструкция сотруднику на 1 страницу, таблица визитов
Чт 06.11	—	«Разбор недели» № 1 в канал (5 скриншотов, 150 слов); объявление о менеджере сообщества
Пт 07.11	20 минут: итог недели по числам	Отчёт «неделя в цифрах»: участники, карточки, отклики, коды; лидерборд-черновик
Сб-вс	—	Выпуски 13–14 в сценарии; догонки по реестру

Критерий недели (из сита): ≥ 10 бизнесов в чате, ≥ 10 карточек, ≥ 15 названных авторов, 3 партнёра пилота сказали «да».

4. Команда: 2–3 человека вашими руками

Роль	Кто	Часов в неделю	С какого этапа
Владелец	Искандер	≤ 4 (решения, запись выпусков, GO/NO-GO)	сейчас
Ассистент	Супер-Сотрудник	без лимита: сообщество, тексты, прототипы, отчёты, касания	сейчас
Менеджер сообщества	подрядчик ИмиджПро (объявление — чт 06.11)	10–15, 80 тыс. ₽/мес	нед. 2
Юрист	по брифу	разово, 80 тыс. ₽	нед. 1–4
Разработчик-подрядчик	по ТЗ после GO-1	проект, 250–500 тыс. ₽	этап 1

Правило: роль монтажёра на площадке скрыта до 100 сделок в месяц; авторов не набираем быстрее бизнесов.

5. Право и красные линии (в приложении, сообществе и выпусках)

- Реклама (38-ФЗ): ролики за деньги или бартер маркируются erid через ОРД; в Instagram* реклама запрещена с 01.09.2025 — там только собственный контент автора. Прототипы и Mini App показывают это в интерфейсе (чекбокс «реклама/не реклама» при подтверждении).
- Персональные данные (152-ФЗ): телефон гостя партнёру не передаётся — только факт визита; фото и логотипы бизнесов в приложении только по согласию (сегодня в прототипе — без согласия, сайт noindex, перед показом наружу заменить на согласившихся).
- Финансы (259-ФЗ): никаких «акций», «долей» и «доходности» в приложении и в чате; продукты холдинга по акционированию — только через инвестплатформу и регистратора, в приложении — не реклама, а ссылка на закрытый канал по заявке.
- Деньги: мы не продаём товары партнёров и не принимаем оплату за них — скидку даёт партнёр; наша оплата — подписка и сопровождение, оферта после заключения юриста. Платежи авторам — после агентской схемы, согласованной юристом.
- Дробление: Коллаб и ИмиджПро — один P&L и одно юрлицо до 1 млн ₽/мес.

6. Правки прототипов перед показом наружу

Проверка двух прототипов на телефоне (все экраны и кнопки, пути автора и бизнеса, лексика, ошибки консоли) идёт отдельным проверяющим; результат — отдельным листом «Дефекты прототипов» с вердиктом «финал для показа партнёрам: да/нет». В Коллаб v7 уже внесено: фото и идентика заведений, визуальные карточки ленты. В ИмиджПро v2 (вт 04.11) войдут пункты из раздела 16: калькулятор цены гостя, окна визита, доля повторных визитов в отчёте.

7. Что нужно от Владельца на этой неделе

- «Да» на приглашения героям в чат (текст ≤ 60 слов, лично каждому) — запускает этап 0.
- Решение по Instagram*: (а) площадка не засчитывает Instagram вообще; (б) засчитывает только бесплатные UGC-ролики без erid; (в) отложить до заключения юриста.
- Три партнёра для пилота промокодов и «да» на согласия героев (10 сообщений от вашего имени: «можно показать вас в приложении?»).

Метки:  документ ·  данные ·  чат-гипотеза ·  предположение ·  противоречие. Цифры воронки и бюджета — из плана v5 и сита 3 ( расчёт, не факт); даты — ориентир; GO-1 жёсткий.