ВНУТРЕННИЙ · 31.10.2026

Холдинг МИР · продукт «Коллаб» · Казань

Ролик от соседа-блогера — за гостей. Не биржа рекламы.

Суть

Микробизнес Казани (кофейня, стоматология, гончарная школа, автосервис) платит 5 500 ₽ и получает ролик от местного автора с аудиторией до 5 тысяч — в его стиле, с маркировкой и документами, с гостями по QR-коду на входе. Автор получает заказ, сценарий и выплату за сутки.

Вход в сервис — не регистрация, а подарок: мы первыми рассказываем о бизнесе в бесплатном выпуске «Истории людей Казани», и он приходит в сообщество уже тёплым. Биржи ждут и покупают трафик; мы приходим сами.

Главная цифра плана

100 000

бизнесов в сервисе к 31 декабря 2027 года

Что это даёт при базовой конверсии: 15 роликов на каждые 100 бизнесов в месяц (например, каждый седьмой заказывает один ролик)

15,6 млн ₽ в месяц

выручки сервиса в декабре 2027; чистыми 11,4 млн ₽ с командой из десяти менеджеров (расходы — стр. 2). За весь 2027 год — 44 млн ₽.

Модель денег

5 500 ₽
платит бизнес, одна сумма «всё включено», в безопасной сделке банка

4 500 ₽
получает автор за сутки после проверки публикации, чек самозанятого

1 000 ₽
остаётся сервису: 10 % с бизнеса и 10 % с автора, потолок 3 000 ₽

Плюс подписка за бартер 2 990 ₽ в месяц и 10 % с монтажёра. Первые 6 месяцев бизнес платит половину сбора. Юридически сервис — агент бизнеса: оборот сделок не входит в нашу выручку, лимиты УСН не задеваются.

Сначала рассказываем о человеке бесплатно — потом он решает. Так нас не спутать с биржей.

правило входа, Владелец 31.10.2026

Кто с кем

Бизнес	любой локальный, не только еда; платит за гостей, а не за просмотры
Автор	микроблогер до 5 тысяч подписчиков, часто без статуса; снимает в своём стиле
Сообщество	чат «Истории людей Казани»: предложения, «Сделано», очки и уровни, выпуск о лидере месяца
Мы	сценарий под стиль автора, монтажёр внутри сделки, деньги в банке, ERID и акты, отчёт по гостям

Расчёт · базовый сценарий

Одна формула: бизнесов × роликов на сто бизнесов в месяц × 1 000 ₽

С каждой сделки на 5 000 ₽ сервису остаётся 1 000 ₽. Авторы на доход не влияют — платит только бизнес, предложение авторов избыточно (доказательная база, п. 8). Поэтому всё решают два числа: сколько бизнесов в сервисе и сколько роликов на каждые сто из них заказывают в месяц. Базово — пятнадцать: например, каждый седьмой бизнес заказывает один ролик, а часть — по два.

Две оговорки, которые снижают цифру: в год быстрого набора около 45 % активных бизнесов — «новые» и платят половину сбора, реальный сбор ≈ 780 ₽ со сделки (учтено в траектории на стр. 3); и 100 000 бизнесов — больше, чем всех МСП Казани (84 тыс.), такой счёт — уже Татарстан и соседние регионы.

Сверх сбора со сделок, декабрь 2027

Подписка за бартер 2 990 ₽/мес у каждого десятого активного	+3,0 млн ₽
10 % с монтажёра на 40 % сделок	+0,90 млн ₽
Сбор со сделок с учётом скидки новичкам	11,7 млн ₽
Выручка в декабре 2027	15,6 млн ₽

При 100 000 бизнесов и чеке 5 000 ₽	Сделок / мес	Оборот / мес	Наш доход / мес	В год
5 роликов на 100 бизнесов: каждый двадцатый заказал один	5 000	28 млн ₽	5 млн ₽	60 млн ₽
15 на 100 — базовый: каждый седьмой заказал один	15 000	82 млн ₽	15 млн ₽	180 млн ₽
30 на 100: каждый пятый заказал, половина из них — по два	30 000	165 млн ₽	30 млн ₽	360 млн ₽
100 на 100 — потолок: каждый заказал один	100 000	550 млн ₽	100 млн ₽	1200 млн ₽

Доход — сбор со сделок без подписки и монтажа; оборот проходит через безопасную сделку банка и в нашу выручку не входит.

Куда уходит часть выручки (декабрь 2027, в месяц). Налоги — только с нашей комиссии: стороны заключают договор между собой, деньги идут транзитом, у каждого своя бухгалтерия. Сбор банка платят стороны. Главная статья — команда и разработка.

Налог УСН 6 % — только с нашей комиссии (стороны заключают договор между собой, деньги идут транзитом, бухгалтерия у каждого своя) подтверждено	−0,94 млн ₽
НДС 5 % с нашей комиссии (порог 15 млн ₽ в год превышен в сентябре) подтверждено	−0,78 млн ₽
Резерв на споры и возвраты, 2 % комиссии оценка	−0,31 млн ₽
Команда: 10 менеджеров сделок и поддержка ≤ 2 ч оценка	−1,20 млн ₽
Разработка, хостинг, ОРД, бухгалтерия; производство выпусков оценка	−1,00 млн ₽
Чистыми с командой	11,4 млн ₽ · 73 %
Без команды, только налоги	13,9 млн ₽ · 89 %
Сбор банка за безопасную сделку (2,5 %, 2,1 млн ₽/мес) платят стороны — вшит в 5 500 или сверху для бизнеса	0

Расчёт · траектория

Месяц за месяцем: откуда берётся 44 миллиона за 2027 год

2027	Бизнесов	Заказали	Сделок	Выручка
янв	300	30	45	0,05 млн ₽
фев	600	60	90	0,09 млн ₽
мар	1 000	100	150	0,16 млн ₽
апр	2 500	250	375	0,39 млн ₽
май	4 500	450	675	0,70 млн ₽
июн	7 000	700	1 050	1,09 млн ₽
июл	8 500	850	1 275	1,33 млн ₽
авг	10 000	1 000	1 500	1,56 млн ₽
сен	25 000	2 500	3 750	3,90 млн ₽
окт	50 000	5 000	7 500	7,79 млн ₽
ноя	75 000	7 500	11 250	11,69 млн ₽
дек	100 000	10 000	15 000	15,59 млн ₽
Итого за год			42 660	**44,3 млн ₽**

Заказали — бизнесы, сделавшие хотя бы одну сделку в месяце (10 % базы); сделок — 15 на каждые 100 бизнесов (часть заказывает по два); выручка — сбор 780 ₽ со сделки + подписка у 10 % + монтаж.

Что сдвигает цифру сильнее всего

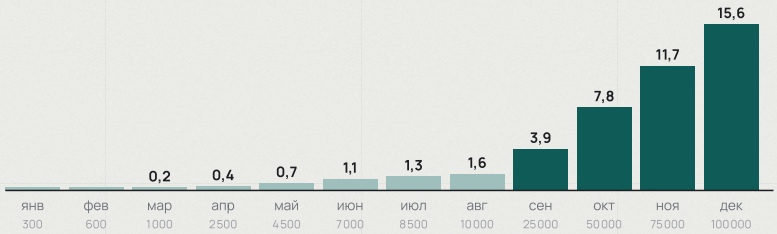
Рычаг	Эффект в декабре 2027
22 сделки на 100 бизнесов вместо 15	+7,8 млн ₽
Средний чек 8 250 ₽ (25 % сделок по 11 000, 5 % — пакеты по 33 000)	+4,1 млн ₽
Подписка у 30 % активных вместо 10 %	+6,0 млн ₽
База 50 000 вместо 100 000 бизнесов	−7,8 млн ₽
8 сделок на 100 бизнесов вместо 15	−7,8 млн ₽

Что мерим в ноябре, чтобы заменить допущения фактами. Из первых 100 бизнесов: сколько сделали хотя бы одну сделку (цель ≥ 15), средний чек (цель ≥ 7 000 ₽), сколько повторили за 60 дней (цель ≥ 3), сколько гостей пришло по QR на трёх пилотах. Эти четыре числа пересчитывают всю таблицу за минуту.

Налоги: при выручке больше 15 млн ₽ в 2027 году появляется НДС 5 % на УСН — в базовом сценарии около 0,8 млн ₽ в месяц к концу года, учтено в таблице расходов на стр. 2. Оборот сделок (до 80 млн ₽ в месяц) проходит через банк и не считается нашей выручкой: сервис — агент бизнеса.

К декабрю 2027 — 15,6 млн ₽ в месяц, за год 44 млн ₽: деньги приходят в последнем квартале

Выручка сервиса по месяцам 2027 года, млн ₽. Тёмные столбцы — квартал, который даёт 86 % годовой выручки.



Доказательная база

Каждое допущение — с источником и честной меткой

Допущение в модели	Что говорят данные	Источник, дата
Сбор с одной сделки 5 000 ₽ — 1 000 ₽ (бизнес платит 5 500, автор получает 4 500), потолок 3 000 ₽	Ориентир рынка: Upwork 18,7 %, Airbnb ≈ 13 %, Etsy 24 %, Fiverr 27,7 % (годовые отчёты FY2025); Epicstars в России — 10 % с блогера и PRO 4 999 ₽/мес; Perfluence закладывает маржу 17–20 %.	Rework, сводка по отчётам, 2026; iContext Group, 2026; New Retail, интервью Perfluence **подтверждено**
Средний чек микроблогера 5 000 ₽	Диапазон интеграции у блогеров 10–50 тыс. подписчиков 3 000–20 000 ₽; наш сегмент до 5 тыс. — нижняя граница. Спрос на микро- и мидлблогеров +30 % за I квартал 2026.	Getblogger (МТС AdTech), пресс-релиз 18.03.2026, ppc.world **подтверждено**
Доля бизнесов, заказывающих хотя бы раз в месяц: 5–20 %, базово 10 %	Прямого замера по микробизнесу нет. Косвенно: среди компаний с маркетологом инфлюенс-маркетинг не используют лишь ~10 % в HoReCa, рознице, медицине (опрос 700 маркетологов, январь 2026). Для бизнесов без маркетолога доля ниже — отсюда базовые 10 %.	Getblogger / МТС AdTech, опрос, 27.02.2026 (Inc.) **оценка**
Сделок на активный бизнес в месяц: 1,2–2,0, базово 1,5	goesti: тариф «Старт» рассчитан на 12 коллабораций в месяц, то есть продукт проектируется под несколько сделок; наш пакет «4 ролика» — 25 % сделок на этапе 3.	goesti.ru/pricing, 31.10.2026 **оценка**
Подписка за бартер 2 990 ₽ у 10 % активных	Такой же прайс у goesti: 2 990 ₽ «Старт», 7 990 ₽ «Премиум», первые 3 коллаборации бесплатно — рынок к цене приучен.	goesti.ru/pricing, 31.10.2026 **подтверждено**
Чистыми около половины выручки (≈ 490 ₽ с каждой тысячи)	Эквайринг 2–3 %, налог УСН, поддержка и менеджеры, резерв на возвраты; после порога НДС 5 % (15 млн ₽ выручки в 2027 году) — ≈ 440 ₽.	НК РФ, режим УСН 2026–2027; расчёт plan.md **оценка**
Ёмкость: 100 000 бизнесов — это Казань, Татарстан и соседи	Казань: 84 тыс. субъектов МСП, 101–170 тыс. самозанятых, общепит 3 700 точек (2ГИС). Татарстан: 178,3 тыс. субъектов МСП и более 357 тыс. самозанятых (итоги 2024).	Минэкономики РТ, брифинг 15.01.2025 («Бизнес Online»); КП-Казань по 2ГИС, 21.08.2026 **подтверждено**
Авторов хватит: предложение не ограничивает рост	ADinBLOG: 5 525 блогеров Казани; goesti: 1 101 блогер и 43 бизнеса при 0 активных офферов — дефицит именно бизнесов, не авторов. VK AdBlogger выплатил авторам 1,1 млрд ₽ за 2025 год, порог снижен до 100 подписчиков.	adinblog.ru 26.10.2026; goesti.ru/cities/kazan 31.10.2026; ppc.world 24.03 и 06.04.2026 **подтверждено**
Рынок рекламы у блогеров растёт	Объём рынка в 2025 году — до 57 млрд ₽ (прогноз АБА); Telegram — 38 % рекламных просмотров, VK Клипы +640 %.	ComNews, 10.03.2025; ppc.world, исследование 16.04.2026 **один источник**
Биржи оставили нишу локальной сделки пустой	Telega.in — вход от 50 000 ₽; агентства Казани — пакеты от 30 000 ₽; Epicstars и Perfluence — жалобы на выплаты; Яндекс Еда «Есть контакт» — Казани нет в 23 городах.	sostav.ru; t4ka.ru; crmindex.ru; headofseo.ru; yandex.ru — все просмотрены 31.10.2026 **подтверждено**

подтверждено — два независимых источника или первичный документ площадки; **один источник** — пока одно подтверждение; **оценка** — наше допущение, проверяется на этапе 1. Чаты и мнения в расчёт не берутся. Все ссылки просмотрены 31.10.2026, полный список — в отчёте «Конкуренты v2 и перехват».

Механики роста

Девять способов расти без рекламного бюджета: шесть сейчас, три — когда станем заметными

Каждый шаг оплачивает не бюджет, а чужой интерес: герой вкладывает репутацию, гость — любопытство, автор — статус. Механики, которым нужны очки, коды или известность, отнесены во вторую группу (Владелец 31.10: голосование и наклейки — преждевременно).

Механика	Как работает	Почему это хитро	Мерим
1. Сначала бесплатно — потом решает (Владелец)	**Выпуск о бизнесе выходит до любого предложения; герой приходит в сообщество уже тёплым и благодарным.**	**Вход через подарок, а не через каталог; биржи так не могут — у них нет «лица».**	**Доля героев, вошедших в чат, ≥ 50 %**
2. Эстафета (Владелец: «очень нравится»)	**Герой называет, про кого рассказать следующим. Следующее касание начинается словами «вас назвали ребята из „Мам, что поесть“». Тест запущен 31.10 на четырёх героях.**	**Холодных касаний нет: герой вкладывает репутацию, зритель ждёт, кого назовут, список следующих пишут сами герои.**	**Доля выпусков по эстафете ≥ 50 % к декабрю**
3. Соавторство как тираж	Каждый выпуск публикуется как совместный пост с тремя героями: он появляется в их профилях и у их подписчиков. Три героя по 3 000 подписчиков — это 9 000 показов до всякого алгоритма.	Аудитория героя становится нашей на один выпуск; герой гордится и сам его продвигает. Уже работает (выпуск 8: Мария приняла соавторство).	Доля выпусков с 3/3 принятыми соавторствами; охват соавторских против обычных
4. Приз от героя под выпуском	Герой кладёт под выпуск маленький приз для комментаторов: «кружка с вашим именем первому, кто угадает, чему научились за вечер». Платит герой товаром, а не деньгами.	Комментарии — топливо алгоритма; приз даёт герой, и ему это выгоднее рекламы: он получает гостя, мы — охват.	Комментариев на выпуск; героев, давших приз
5. Открытка соседям в день съёмки	Герою отдаём 10 открыток «Про вас расскажут следующими — напишите ВЫПУСК» с QR на лендинг; он раздаёт соседям по улице и ТЦ.	Рекомендация идёт от соседа, а не от нас; герой чувствует себя «репортёром района» бесплатно. Открытки — 1 000 ₽ за 100.	Заявок по QR с открыток
6. Парные выпуски с микроблогерами-ровесниками	Раз в неделю выпуск ведём вдвоём с автором на 1–5 тыс. подписчиков из Казани: он — про своего героя, Искандер — про своего. Выпуск выходит у обоих.	Это и есть прототип Коллаба руками: автор получает героя и статус, бизнес — второго рассказчика, мы — первых авторов сообщества без объявлений «ищем блогеров».	Авторов-соведущих; доля их аудитории, пришедшей в чат
Когда станем заметными (с января, при 100 бизнесах в чате и работающем приложении)			
7. Голосование за сольный выпуск	Раз в месяц три героя соревнуются за большой выпуск; голосуют зрители в чате.	Герои приводят свои аудитории голосовать. Сейчас голосовать некому — преждевременно.	Голосов за месяц
8. Окно с QR	Наклейка «Здесь снимали „Истории людей Казани“» в окне героя.	Город как витрина. Клеить будут, когда выпуск станет знаком качества — не раньше.	Сканов на наклейку
9. Кольцо соседей	Код из ролика про кофейню действует у цветочного через дорогу: 3–5 бизнесов в кольце.	Гость, который уже пришёл, получает повод зайти ко второму. Нужен учёт кодов — этап приложения.	Доля кодов, погашенных «у соседа»

Что запускаем в ноябре
1 и 2 — уже идут. 3 — с ближайшего выпуска (три приглашения в соавторы при публикации). 4 — просьба герою в день согласия: «положите под выпуск маленький приз». 5 — открытки печатаем к 10 ноября. 6 — первый парный выпуск с автором из чата до 20 ноября.

Что не делаем
Не покупаем трафик по запросам «биржа рекламы», не платим звёздам за упоминания, не раздаём «партнёрства» и «лицензии»: каждая механика растёт на интересе участников, а не на бюджете.

Бартер-банк

Бартер тоже деньги: как продать то, что бизнес отдал автору натурой

Владелец 31.10: «если кто-то отдаёт нам бартер, мы должны уметь этот бартер кому-то продать». Механика: бизнес вносит в сделку не рубли, а сертификат на свою услугу; сервис принимает сертификат на учёт, часть отдаёт автору, остаток продаёт тем, кому он нужен. Сервис — агент: сертификат остаётся обязательством бизнеса, мы берём комиссию за размещение и за перепродажу.

Роль	Что делает	Что получает	Где удобно
Бизнес (кофейня, баня, школа)	Вместо 5 500 ₽ вносит сертификат на 7 000 ₽ по прайсу (себестоимость для него — 2–3 тыс.). Сертификат — номер, срок 90 дней, условия погашения.	Ролик без живых денег; гости приходят погашать сертификаты — это новые лица в зале, а не скидка старым.	Кнопка «внести бартером» в карточке сделки; погашение по QR в приложении, пока его нет — по номеру в чате «Сделано».
Автор (микроблогер)	Берёт сделку за часть сертификата (например, 4 000 из 7 000) или просит выплату деньгами — тогда сертификат целиком уходит в банк.	Выбор: натурой сразу или деньгами после продажи сертификата (минус комиссия). Монтажёр получает деньгами из проданной части.	Переключатель «натурой / деньгами» при отклике; история сертификатов в кошельке.
Сервис (банк бартера)	Ведёт реестр сертификатов, продаёт остатки: наборами («вечер в Казани: баня + ужин + мастер-класс»), поштучно в чате, корпоративным клиентам. Берёт 20 % при погашении и 25–30 % при перепродаже.	Второй доход с той же сделки; оборот сертификатов не входит в выручку (агент), в выручке — только комиссии.	Раздел «Бартер-банк» в приложении; до него — закреп в теме «Предложения» с открытыми сертификатами.
Покупатель сертификата (житель, гость города)	Покупает сертификат героя выпуска по цене ниже прайса (5 000 за 7 000) после просмотра выпуска — «сходить туда, где снимали».	Знакомое место со скидкой и историей; подарок другу, который «видел тот выпуск».	Кнопка «сходить» под выпуском; оплата через безопасную сделку, деньги у банка до погашения.
Корпоративный клиент (HR, застройщик, банк)	Покупает наборы сертификатов героев на подарки сотрудникам и клиентам: 50 наборов «Казань своими глазами».	Подарок с историей вместо безликого купона; отчёт для бухгалтерии одним договором.	Менеджер сделок собирает набор под бюджет; договор с сервисом как агентом.

Счёт на одной сделке

Бизнес внёс сертификат на 7 000 ₽. Автор взял 4 000 натурой. Остаток 3 000 продан покупателю за 2 400 (скидка к прайсу). Сервис: 20 % за размещение (1 400 от номинала) + 25 % от перепродажи (600) = 2 000 ₽ дохода — вдвое больше денежной сделки. Бизнес отдал товара на себестоимость ≈ 2 500 и получил ролик, двух новых гостей и 2 400 живыми деньгами.

Правила, чтобы было удобно всем

Сертификат — документ с номером и сроком, не «договорились на словах». Один бизнес — не больше трёх открытых сертификатов, пока не погашены прошлые. Перепродажа только после выхода ролика. Налоги: бизнес показывает реализацию при погашении, автор — доход натурой (4 % как самозанятый с рыночной цены), сервис — только комиссии; формы — в разделе «Вопросы» чата. Спор — деньги у банка до решения.

От ста героев до ста тысяч: что делаем сейчас и чем закрываем каждый этап

1

Сто героев

1–30 ноября 2026

Сообщество живёт на выпусках и сделках руками: проверяем спрос до того, как писать код.

100 выпусков — это 300 дверей, в которые нас уже позвали. Биржи такие двери покупают.

	Что делаем сейчас	Результат после закрытия этапа
1	Выпуски «Истории людей Казани» каждый день: три бизнеса в ролике; герои — подписчики и соседние микробизнесы, не только еда.	30 выпусков, 90 героев с публикацией о них; у каждого героя причина сказать «спасибо».
2	Каждого героя после выхода ролика зовём в чат сообщества одним личным сообщением.	100 бизнесов и 300 авторов в чате; 50 % героев вошли сами, без напоминаний.
3	Сделки руками: карточки публикуем за бизнес, авторов подбираем вручную, менеджер ведёт сделку до отметки «Сделано».	15 оплаченных сделок, средний чек не ниже 7 000 ₽, доля бартера не выше половины.
4	Три пилота-партнёра с QR-кодом на входе: считаем гостей, а не просмотры, сравниваем 72 часа и 7 дней на промокод.	Цена гостя для трёх партнёров измерена; одна цифра для всех будущих офферов.
5	Замер спроса: сколько героев спросили «где авторы», сколько авторов — «где заведения», сколько повторили.	Решение GO/NO-GO по приложению на цифрах: не меньше 10 договорённостей и 3 повторных сделок.

Этап закрыт, когда: 100 бизнесов в сообществе · 15 платящих · чек ≥ 7 000 ₽ · GO на приложение

2

Сделка в приложении

декабрь 2026 — январь 2027

То, что делали руками, становится кнопкой: оффер, отклик, деньги в банке, маркировка, выплата за сутки.

Первые сто получают лучшие условия навсегда. Это и есть «спасибо, что поверили».

	Что делаем сейчас	Результат после закрытия этапа
1	Первая версия приложения: лента офферов, отклик, подтверждение, чат; дизайн из прототипа v8.	Бизнес создаёт оффер за 10 минут, автор откликается за два клика; 100 % сделок проходят внутри.
2	Подключить безопасную сделку банка (Т-Банк «Мультирасчёты» или ЮKassa) и автовозврат за 10 дней без авторов.	Деньги бизнеса ни дня не лежат у нас; строка «зарезервировано банком, № сделки» на экране автора.
3	Маркировка и документы автоматически: ERID через ОРД до публикации, чек самозанятого, акт, лицензия на 6 месяцев.	Ноль ручных документов на сделку; отчёт в ЕРИР уходит сам.
4	Правила и ограничения: уровни Ученик/Проверенный/Про, регистрация авторов открыта только пока офферов больше новичков.	Ни одного города с «0 активных офферов» (ошибка goesti); каждый новичок видит оффер в первую неделю.
5	Сделки — в приложении, разговоры — в Telegram; чат не закрываем.	Сто бизнесов этапа 1 стали первыми пользователями; их условия лучшие навсегда.

Этап закрыт, когда: 300 бизнесов · 100 сделок в месяц через приложение · выплаты 100 % за 24 часа · споры решены за сутки

3

Тысяча бизнесов Казани

февраль — март 2027

Снежный ком: сообщество растёт само за счёт рефералов, выпусков об авторах и взаимных репостов.

Тысяча бизнесов Казани — это уже каждый восьмидесятый. Дальше считают нас, а не мы их.

	Что делаем сейчас	Результат после закрытия этапа
1	Реферальная программа: +5 % от первых трёх сделок приглашённого бизнеса или автора; ссылка-приглашение у каждого.	Каждый третий новый бизнес приходит по приглашению, а не из выпуска.
2	Выпуски о микроблогерах: три автора в ролике, как у бизнесов; авторы приводят свои аудитории в сообщество.	3 000 авторов в приложении; на каждый оффер не меньше трёх откликов за сутки.
3	Игра: очки за «Сделано», уровни, выпуск о лидере месяца, закреп карточки на неделю, взаимные репосты по просьбе сообщества.	Половина бизнесов делает вторую сделку в течение 60 дней.
4	Монтажёры и подписка: монтажёр внутри сделки, подписка за бартер 2 990 ₽, пакет «4 ролика» для тех, кому понравилось.	Пакеты дают 25 % сделок; средний чек растёт до 8 000 ₽.
5	Первая платная экономика: сбор 10 % + 10 %, первые 6 месяцев половина; метрика «где была ваша последняя коллаборация» не ниже 50 % внутри.	Выручка 150 000 ₽ в месяц, по дороге к точке безубыточности команды из трёх человек.

Этап закрыт, когда: 1 000 бизнесов · 3 000 авторов · 150 сделок в месяц · вторая сделка у 50 %

4

Татарстан

апрель — август 2027

Повторяем Казань в Челнах, Нижнекамске, Альметьевске и Зеленодольске руками городских амбассадоров.

В Казани 84 тысячи бизнесов, в Татарстане 178 тысяч. Десять тысяч — это только каждый восемнадцатый.

	Что делаем сейчас	Результат после закрытия этапа
1	Городской комплект: формат «Истории людей <город>», местный ведущий-блогер на опционе, первые 30 героев снимает он.	Четыре города открыты по одному сценарию; стоимость открытия города известна в рублях.
2	Амбассадоры вместо штата: 2–3 человека на город на сдельной оплате за сделки, менеджер сообщества в Казани курирует.	Один менеджер держит 300 активных бизнесов; штат не растёт быстрее дохода.
3	Официальные партнёры: центры «Мой бизнес», ТПП, вузы — выступления и совместные выпуски, без «вознаграждений» и серых схем.	Два официальных партнёра в каждом городе дают по 50 бизнесов.
4	Деньги: денежные сделки выше бартера; пакеты 4 и 12 роликов, корпоративные подарки местным брендам.	Доля денежных сделок 60 %, подписка у 10 % активных.
5	Качество: автопроверка статистики авторов, спор за сутки, страйки бизнесу за невыход; публичная страница «что мы считаем и чего не делаем».	Репутация: ни одной публичной жалобы на выплаты; рейтинг в сторах не ниже 4,6.

Этап закрыт, когда: 10 000 бизнесов · 1 000 платящих в месяц · 1 500 сделок · выручка 1,5 млн ₽ в месяц

5

Сто тысяч

сентябрь — декабрь 2027

Город-в-коробке: соседние регионы открываются по чек-листу, экономика держится на повторных сделках.

Сто тысяч — это не цифра роста, а сто тысяч историй, которые кто-то рассказал первым. Нам.

	Что делаем сейчас	Результат после закрытия этапа
1	Соседние регионы по тому же комплекту: Башкортостан, Чувашия, Марий Эл, Удмуртия, Самарская область — по одному ведущему на регион.	Пять регионов с собственными выпусками; 60 % новых бизнесов — не из Татарстана.
2	Продукт для повторных сделок: подписка «ролик в месяц», библиотека роликов с правами, отчёт 1-го числа.	Повторные сделки дают 70 % оборота; отток бизнесов меньше 5 % в месяц.
3	Партнёрства по инфраструктуре: банк-эскроу, ОРД, VK (Клипы и AdBlogger) как площадки публикации, без зависимости от Instagram*.	Сделка обходится сервису дешевле 150 ₽ в обработке; 100 % публикаций на разрешённых площадках.
4	Команда: 10 менеджеров на 3 000 активных бизнесов, поддержка ≤ 2 часов, спор ≤ 24 часов.	Качество не падает с ростом: оценка сделки обеими сторонами не ниже 4,7.
5	Финансы: учёт по агентской модели, НДС 5 % после порога, резерв на возвраты; отчётность для следующего шага холдинга.	Выручка 15 млн ₽ в месяц к декабрю; чистыми около 7 млн ₽; данные для оценки компании.

Этап закрыт, когда: 100 000 бизнесов · 10 000 платящих в месяц · 15 000 сделок · 15 млн ₽ выручки в месяц

Красные линии

- Деньги бизнеса никогда не лежат у сервиса: только безопасная сделка банка с номером.
- Контакты, фильтры и «открытую базу» не продаём ни за какие деньги.
- Выплаты за публикации только в VK, Telegram, Дзен, YouTube, MAX; Instagram* — вне сделок.
- Никаких «вознаграждений» партнёрам и проверяющим, GR — официальные каналы.
- Публичный слой без слов «акции, доли, доходность, гарантия».

Что нужно от Владельца на старте

- «Да» на фразу-отстройку для лендинга и сообщества: «Не биржа, а ролик от соседа за гостей».
- Три пилота-партнёра с QR-кодом на входе (ноябрь).
- Менеджер сообщества на сделку: один человек на сдельной оплате.
- Решение по банку безопасной сделки до декабря.
- Темп выпусков: один в день до 30 ноября.

*Meta признана экстремистской организацией и запрещена в РФ. Документ подготовлен с помощью ИИ-ассистента холдинга МИР, цифры проверены по источникам, указанным на странице 4; не является инвестиционной рекомендацией.