

Кот Баюн

Документ Продуктовой Стратегии (Product Thesis Document **V6.2**)
Декомпрессионный двигатель эмоций и мышления современного человека

1. Резюме (Executive Summary)

Кот Баюн (название может измениться при регистрации товарного знака) — это **платформа персонализированной нарративной эмоциональной обработки**, предназначенная для того, чтобы помогать пользователям быстро справляться с эмоциями, повседневным ментальным трением — переосмыслением (overthinking) и внутренним напряжением — с помощью интеллектуально сгенерированных символических историй, а также отрывков и цитат из русской литературы . Кот Баюн- это мудрый сказочный друг, готовый поддержать в любое время. Продукт работает в коротких, часто повторяющихся моментах в течение дня, выступая как **личный эмоционально- когнитивный компаньон**, который структурирует мысли и эмоции.

Продукт объединяет:

- **AI-Генерацию Историй** (AI-Driven Storytelling)
- Распознавание **Эмоционального** Состояния (Emotional State Recognition)
- Лёгкие Интерактивные и Игровые Элементы (light interaction)

чтобы обеспечить **быстрое эмоциональное облегчение + когнитивную ясность**.

2. Формулировка проблемы (Problem Statement)

Люди регулярно испытывают эмоциональное и когнитивное напряжение низкой и средней интенсивности, но не имеют:

- **Быстрого** (Fast)
- **Приватного** (Private)
- **Эффективного** (Effective)

способа его обработки.

Реальные сигналы

- «Почему это не выходит у меня из головы?»
- «Что-то не так»
- «Я не могу это отпустить»
- «Я это слишком накручиваю?»
- "Мои эмоции зашкаливают"
- "С кем я могу этим поделиться?"

Природа боли (Nature of the pain)

- Постоянная, но не острая
- Ментально истощающая, но незаметная
- Снижает ясность и качество решений
- Снижает качество жизни

Существующие решения неэффективны (Current solutions fail)

Метод	Ограничение
Друзья	Не всегда доступны
Терапия	Медленно, дорого, многим недоступна
Дневники	Требуют усилий
Социальные сети	Отвлекают, но не решают
Медитационные приложения	Пассивны

3. Обзор решения (Solution Overview)

Кот Баюн предлагает:
Мгновеннон эмоциональное расслабление через персонализированное нарративное переосмысление

Основной Поток (Core Flow)

1. Пользователь выражает состояние
2. Система интерпретирует эмоциональный паттерн
3. Генерирует символическую историю
4. Пользователь меняет внутреннее восприятие
5. Пользователь выходит с меньшей эмоциональной и ментальной нагрузкой

Принцип продукта (Product Principle)

Не отвлечение, а обработка

Формирование Привычки (Habit Formation)

- Сессии 2–5 минут
- Использование по эмоциональному и контекстному триггеру
- Повторяемое ежедневное взаимодействие

4. Рыночная Возможность (Market Opportunity)

Предпосылки (Assumptions)

- **Подписка**: **₽250/Месяц (~₽3,000/Год)**
- Конверсия в платящих (Conversion to Paid):
  - **4–7%** (базовый сценарий)
  - **до 10%** (сильный продукт)

Оценка рынка (Market Sizing)

Сегмент	Пользователи	Платящие пользователи (Paying Users Potential)	Годовой объём
TAM (Total Addressable Market / Общий адресуемый рынок)	~500M	25M–50M	₽75B–₽150B
SAM (Serviceable Available Market / Доступный рынок)	~80M	4M–6M	₽12B–₽18B
SOM (Serviceable Obtainable Market / Достижимый рынок)	0.5M–2M	25K–150K	₽75M–₽450M

Характер рынка (Market Nature)

- Driven by breakout (эффект прорыва)
- Retention-led (зависимость от удержания)
- Winner-takes-most (несколько лидеров забирают основную долю)

5. Видение и стратегия продукта (Product Vision & Strategy)

Видение (Vision, 2–3 года)

Стать основным эмоционально- когнитивным компаньоном для повседневной обработки.

Принципы (Principles)

- Скорость важнее глубины
- Персонализация важнее статического контента
- Доверие важнее развлечения
- Польза важнее вовлечения

Фазы развития (Development Phases)

Фаза	Фокус
MVP	Базовый движок
v1	Удержание и привычка
v2	Расширение
v3	Масштабирование

6. Операционный план (Execution & Operational Plan)

Команда (Lean Structure)

Роль	Зарплата (₽/месяц)
Founder (Основатель)	200K–250K
Product Lead (Co-Founder)	200K–250K
CEO (Генеральный директор)	150K–200K
AI / Full-stack Engineer	200K–250K
Mobile Developer	200K–250K
QA (part-time)	70K–100K
Accounting (бухгалтерия, part-time)	70K–100K
Legal (юрист, part-time)	100K–250K
Marketing / Growth	120K–200K

Дополнительные Ежемесячные Расходы

Статья расходов	Стоимость (₽/месяц)
Инфраструктура (серверы, API, использование AI)	150K–400K
Производство контента	50K–150K
Маркетинговые расходы (тесты платного привлечения)	200K–500K
Инструменты и программное обеспечение	30K–80K
Прочие расходы / операционные накладные	50K–150K

Общий ежемесячный расход (Total Monthly Burn)

Категория	Сумма (₽/месяц)
Зарплаты	1.31M – 1.85M
Дополнительные Расходы	480K – 1.28M
Итого (Total Burn)	**1.8M – 3.1M**

Месячные Расходы (Monthly Burn Rate)

₽1.8M – ₽3.1M

Эволюция Маркетинга (Marketing Evolution)

- Early stage: эксперименты и контент
- Mid stage: масштабируемые каналы
- Later stage: органический рост и рефералы

7. Этапы И Дорожная Карта (Milestones & Roadmap)

0–3 месяца

- Доработка продукта
- 100–300 пользователей
- Retention (удержание): 20–25%

4–6 месяцев

- 500–1,500 пользователей
- Retention: 25–35%
- Начало монетизации

7–9 месяцев

- 3K–8K пользователей
- 1K–2.5K платящих пользователей
- Сигнал Product-Market Fit (PMF)

8. Инвестиции → Результат (Investment → Outcome Mapping, обновлено)

Этот раздел связывает вложенный капитал с измеримыми результатами выполнения, показывая, как каждый раунд финансирования поэтапно снижает ключевые риски стартапа. Он демонстрирует структурированный путь от проверки гипотез → подтверждения удержания → достижения product–market fit, гарантируя, что прогресс основан не на предположениях, а на реальном поведении пользователей и сигналах монетизации.
Это обеспечивает прозрачность того, как деньги конвертируются в тракшн, когда ожидаются ключевые этапы, и движется ли компания к устойчивой и масштабируемой бизнес-модели или требуется корректировка стратегии.

Обновлённая таблица «**Инвестиции → Результат**», выровненная под среднюю месячную скорость сжигания средств (~₽2.5M / месяц, из диапазона ₽1.8M–₽3.1M):

Инвестиции	Срок	Пользователи	Платящие (конв. 4–7% к 9 мес.)	MRR	Результат
₽7.5M	3 мес	100–300	0–6	₽0–₽1.5K	Валидация
₽7.5M	6 мес	500–1,500	10–75	₽2.5K–₽18.75K	Удержание
₽7.5M	9 мес	3K–8K	120–560	₽30K–₽140K	PMF

PMF (Product–Market Fit) - Соответствие продукта рынку

Логика Расчёта:

- Средний burn rate = (1.8 + 3.1) / 2 ≈ ₽2.45M → округлённо ₽2.5M/мес.
- Необходимые инвестиции на каждый 3-месячный этап = ₽2.5M × 3 = ₽7.5M.
- Суммарно за 9 месяцев будет привлечено ₽22.5M, что покрывает операционные расходы до достижения PMF.
- Платящие пользователи и MRR остаются привязанными к базовой конверсии (4–7%) и цене подписки ₽250, как и в предыдущей корректировке.

Таблица стала полностью согласованной с финансовой моделью документа.

9. Бизнес-Модель (Business Model)

Основная Модель (Core)

- **Подписка: ₽250/месяц**

Дополнительная Модель (Upside Option)

- **Premium**: ₽350/месяц
- более глубокая персонализация
- усиленный нарративный движок

Юнит-экономика (Unit Economics)

Метрика	Значение
ARPU (Average Revenue Per User / Средний доход на пользователя)	₽250
LTV (Lifetime Value / Пожизненная ценность пользователя)	₽1,000 – ₽1,500
CAC (Customer Acquisition Cost / Стоимость привлечения клиента)	≤ ₽750
LTV:CAC	≥ 3.5

10. Доход инвестора (Investor Return Outlook)

Этот раздел показывает, как бизнес может расти финансово в разных сценариях и что это означает для инвесторов.
Он иллюстрирует, как рост пользователей, удержание и монетизация превращаются в выручку и потенциальную доходность инвестиций.

Ключевые Драйверы Модели (Core Model Drivers)

- Рост пользователей (User Growth)
- Удержание (Retention)
- Конверсия (Conversion)
- ARPU

Downside Сценарий

Период	Пользователи	Платящие	MRR	ARR
36 мес	40K	1500	₽375K	₽4.5M
48 мес	80K	3000	₽750K	₽9M
60 мес	150K	6000	₽1.5M	₽18M

Base Сценарий

Период	Пользователи	Платящие	MRR	ARR
36 мес	120K	6000	₽1.5M	₽18M
48 мес	300K	15000	₽3.75M	₽45M
60 мес	700K	40000	₽10M	₽120M

Growth Сценарий

Период	Пользователи	Платящие	MRR	ARR
36 мес	300K	20000	₽5M	₽60M
48 мес	1M	60000	₽15M	₽180M
60 мес	2M	150000	₽37.5M	₽450M

Доходность Инвестора (Investor Return Illustration)

В этом разделе прогнозируемый доход преобразуется в приблизительную оценку стоимости и прибыльности компании для инвесторов.
В нем показано, как различные сценарии роста могут привести к различным результатам выхода и мультипликаторам.

Сценарий	ARR	Оценка (Valuation)	Возврат инвестиций
Downside	₽18M	₽90M–130M	~2x
Base	₽120M	₽600M–1B	~10–15x
Growth	₽450M	₽2.2B–3.5B	20x+

Приблизительный расчет, основанный на **5** годах.

Год	Снижение (Downside)	Базового (Base)	Роста (Growth)
1	**0.35x**	**0.69x**	**0.74x**
2	0.43x	1.28x	2.04x
3	0.50x	1.88x	3.33x
4	1.00x	4.69x	10.0x
5	**2.0x**	**12.5x**	**25.0x**

Годовой Коэффициент Инвестирования (m/m) для инвестиций в размере **10** миллионов **Рублей**, основанный на основных этапах плана и постоянном коэффициенте оценки.

Факторы Сценариев (Scenario Drivers)

Фактор	Downside	Base	Growth
Retention (удержание)	<25%	30–40%	40–55%
Conversion (конверсия)	2–3%	4–7%	8–10%
Growth (рост)	Платный	Смешанный	Органически ориентированный

Недостатки
Сценарий с более низкими темпами роста, где удержание пользователей и конверсия слабы, что приводит к медленному росту числа пользователей и ограниченному доходу.
Базовый сценарий
Ожидаемый реалистичный сценарий со сбалансированным ростом, стабильным удержанием пользователей и устойчивым расширением дохода.
Сценарий роста
Сценарий высокой эффективности с высоким уровнем удержания пользователей, высокой конверсией и быстрым масштабированием, что приводит к значительному доходу и высокой доходности для инвесторов.

11. Риски и реагирование (Risks & Response)

Риск	Ответ
Низкое удержание (Low retention)	Улучшение персонализации и привычек
Слабые истории (Weak storytelling)	Улучшение AI и нарративной системы
Высокий CAC	Оптимизация каналов
Рост затрат AI	Оптимизация инфраструктуры
Доверие пользователей	Privacy-first архитектура

12. Позиционирование (Strategic Positioning)

Кот Баюн — это:
Персональный, ситуационный, доверительный эмоционально- когнитивный компаньон

Позиция на рынке
Между:

- эмоциональными инструментами
- нарративными системами
- когнитивной обработкой
- психологическими инструментами