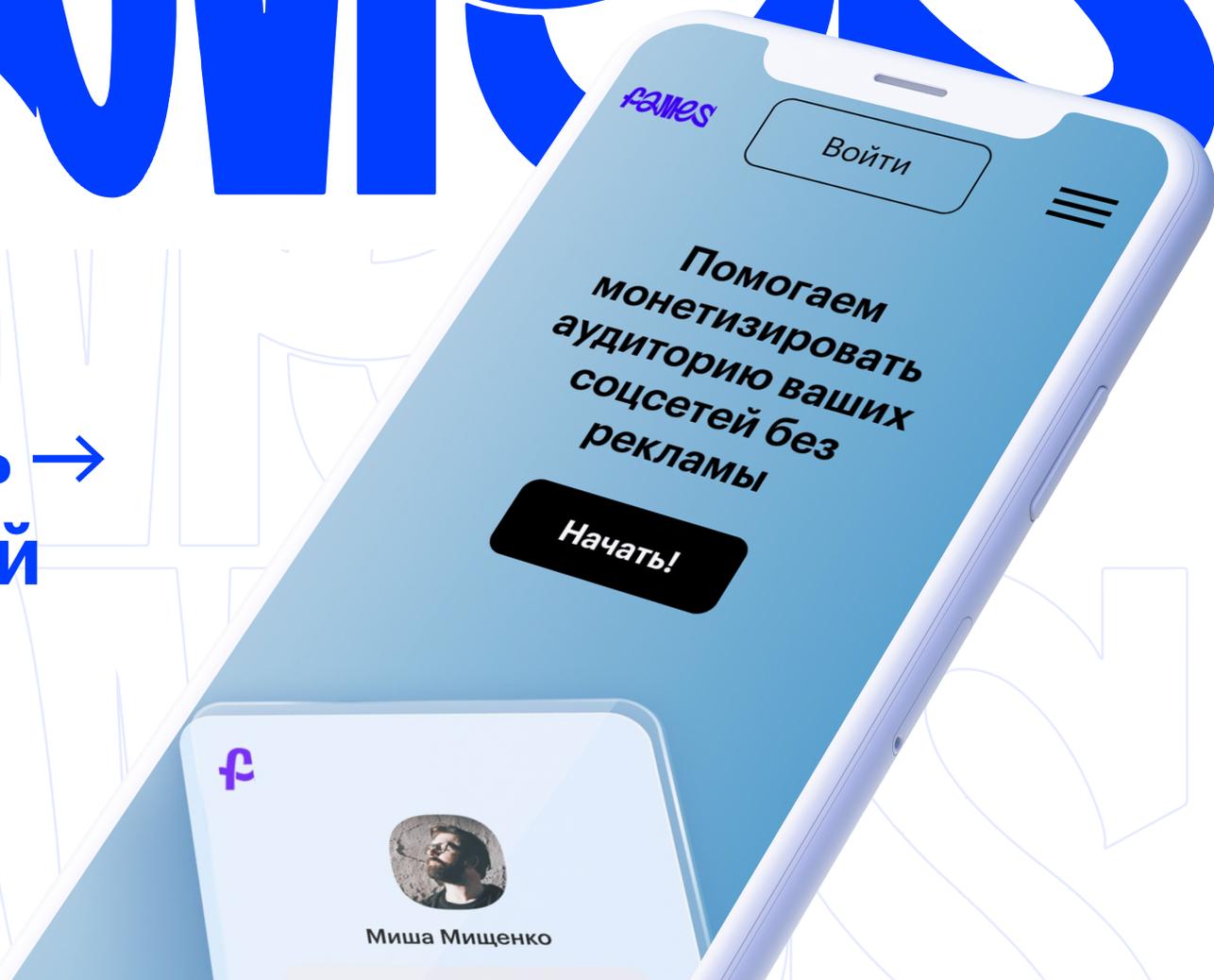


fames

**Презентуй себя
и свою полезность →
затем монетизируй**



Бэкграунд команды

- ★ Работаем вместе более 10 лет
- ★ Нестандартные решения b2c и b2b2
- ★ Громкие инфоповоды и проекты с брендами
- ★ Оригинальные дизайн и бизнес-упаковка

Фаундеры



Илья Волков
Strategist / COO



Дмитрий Горчаков
CEO / CMO



Александр Лушин
Design / CCO

Реализовали

1

Бизнес с оборотом
₽160М в нише
необычной парфюмерии

2

Онлайн-проект
для **монетизации**
дизайнеров и художников

3

Десятки коллабораций
с **брендами мирового**
уровня

Кто мы?

1

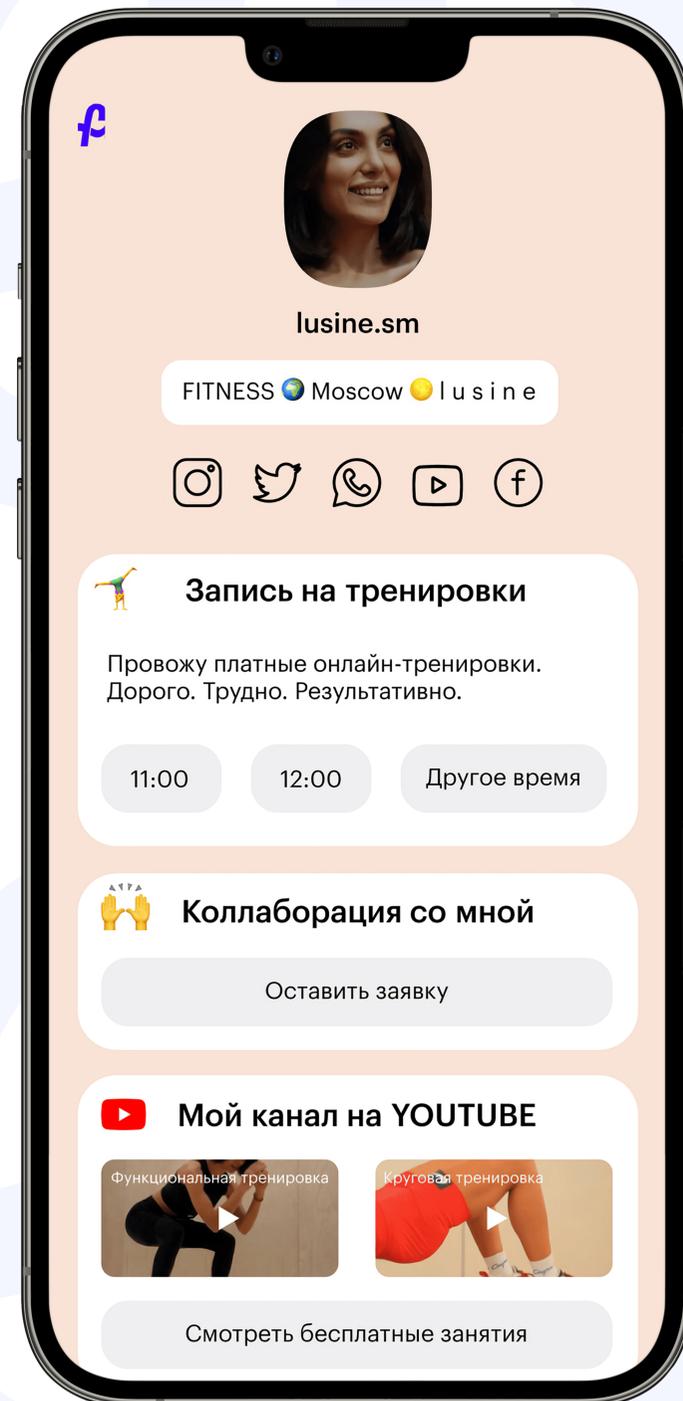
Zero-code платформа само-презентации и монетизации себя, личного бренда и корпоративного

2

Арсенал виджетов для продвижения в рамках одного удобного окна, без переходов и сторонних сервисов

3

В основе — востребованный link-in-bio профиль со ссылками на соцсети и мессенджеры



О проекте

Сервис самопрезентации

с упором на монетизацию и запуск новых продуктов/услуг

10 минут

на онбординг с личной подборкой конверсионных виджетов

Агрегация трафика из сети

через ссылки на Fames-страницу в соцсетях, мессенджерах и каналах онлайн-присутствия

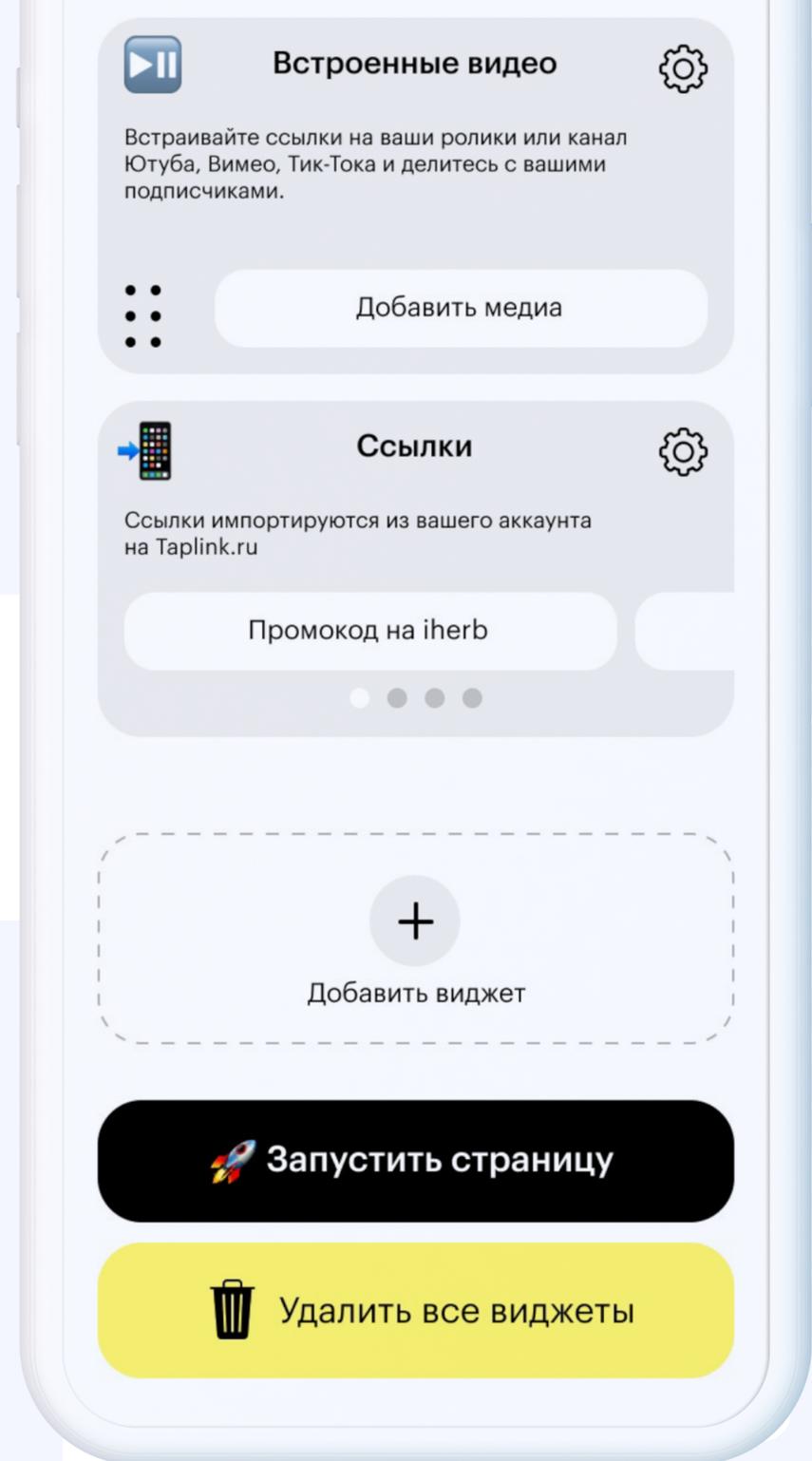
Виджеты

объединены в единую экосистему, приём и вывод средств без лишней бюрократии.

Все сторонние сервисы

интегрируются в виде виджетов, минимум ссылок на соцсети на мессенджеры

fames

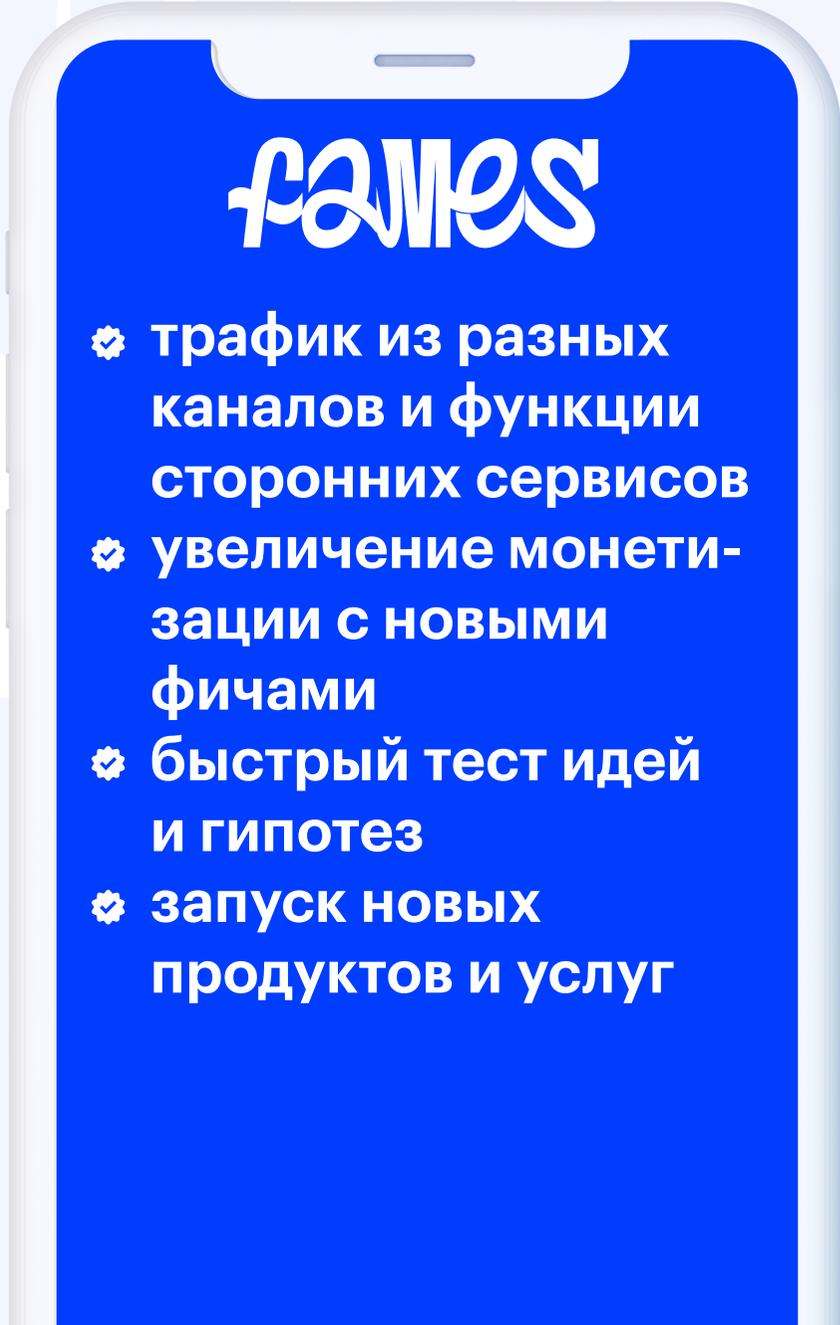


Проблема

Блогеры и креаторы стремятся:

- больше зарабатывать
- не раздувать расходы на сторонние сервисы
- сокращать время на администрирование рабочего ПО

Решение

A graphic of a smartphone with a blue screen. At the top of the screen is the 'fames' logo in white. Below the logo is a list of four features, each preceded by a white gear icon. The background of the slide features large, faint, light blue letters 'fames' and 'fames' repeated.

fames

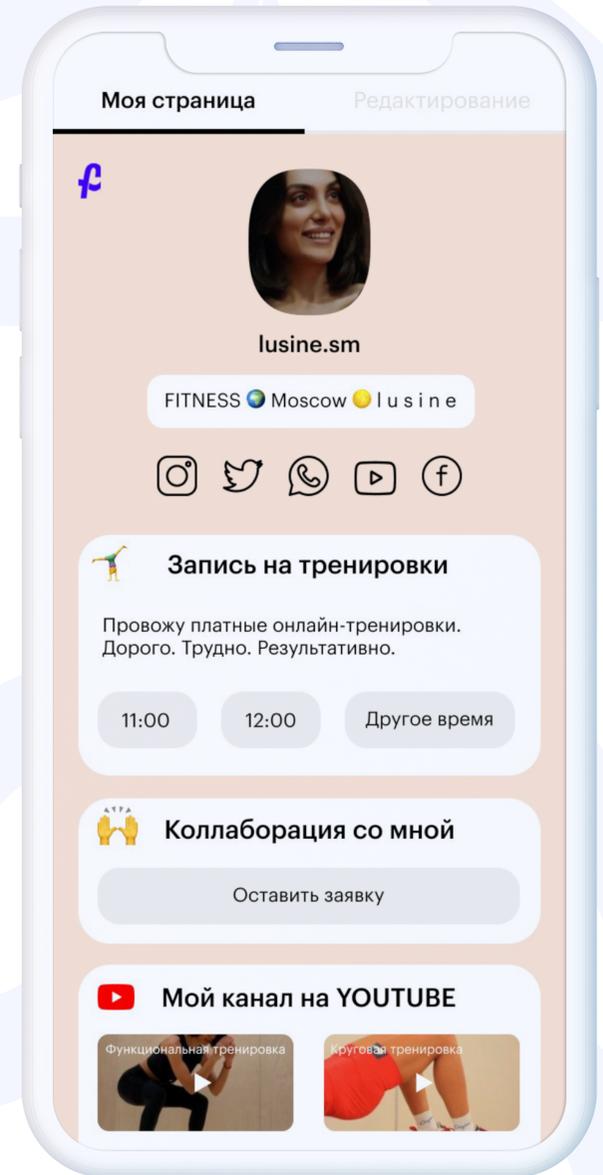
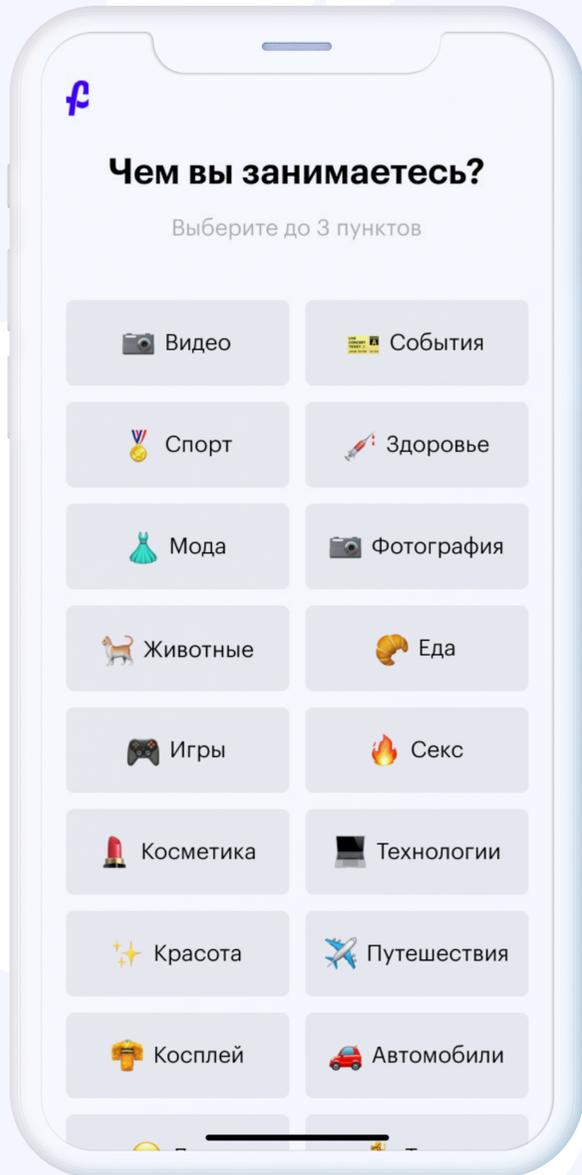
- ⚙️ **трафик из разных каналов и функции сторонних сервисов**
- ⚙️ **увеличение монетизации с новыми фичами**
- ⚙️ **быстрый тест идей и гипотез**
- ⚙️ **запуск новых продуктов и услуг**

Механика работы



Прототип сервиса

<https://clck.ru/gkiP5>



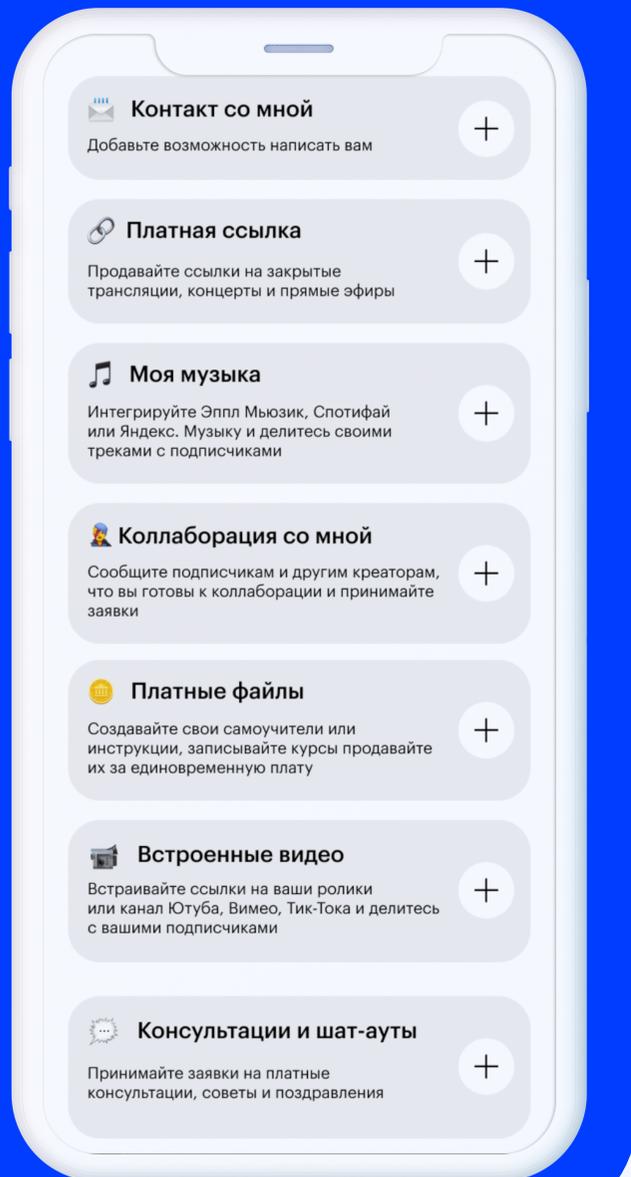
Механика работы



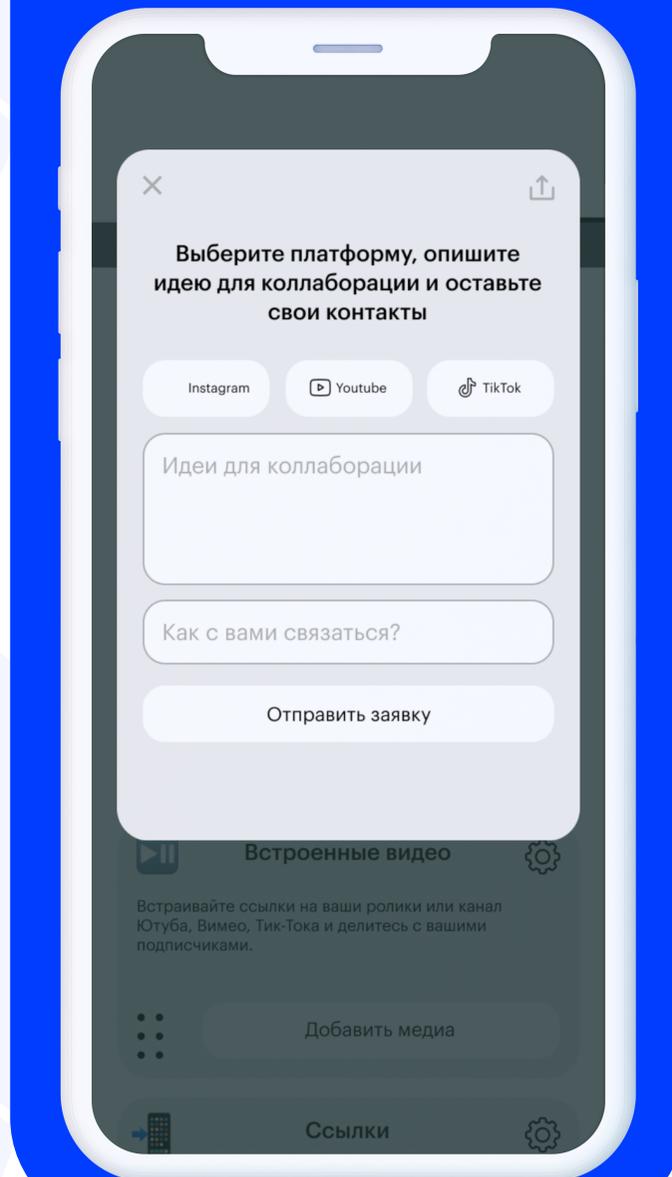
Прототип сервиса

<https://clck.ru/gkiP5>

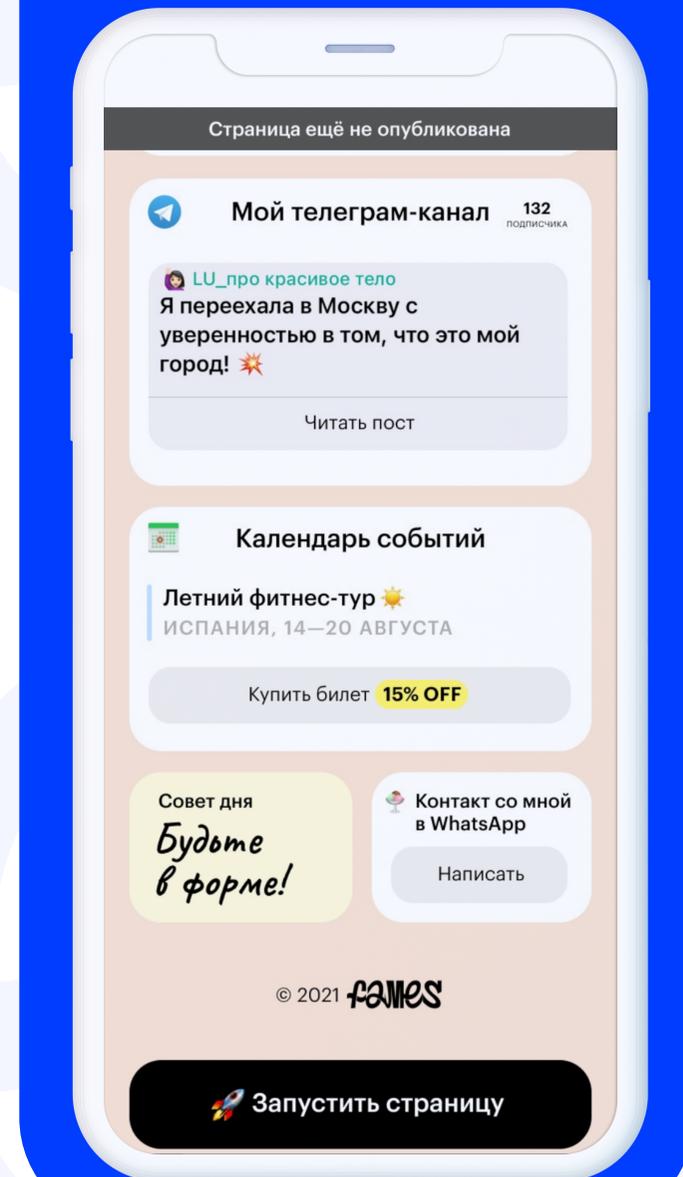
Выбор виджетов



Редактирование виджета

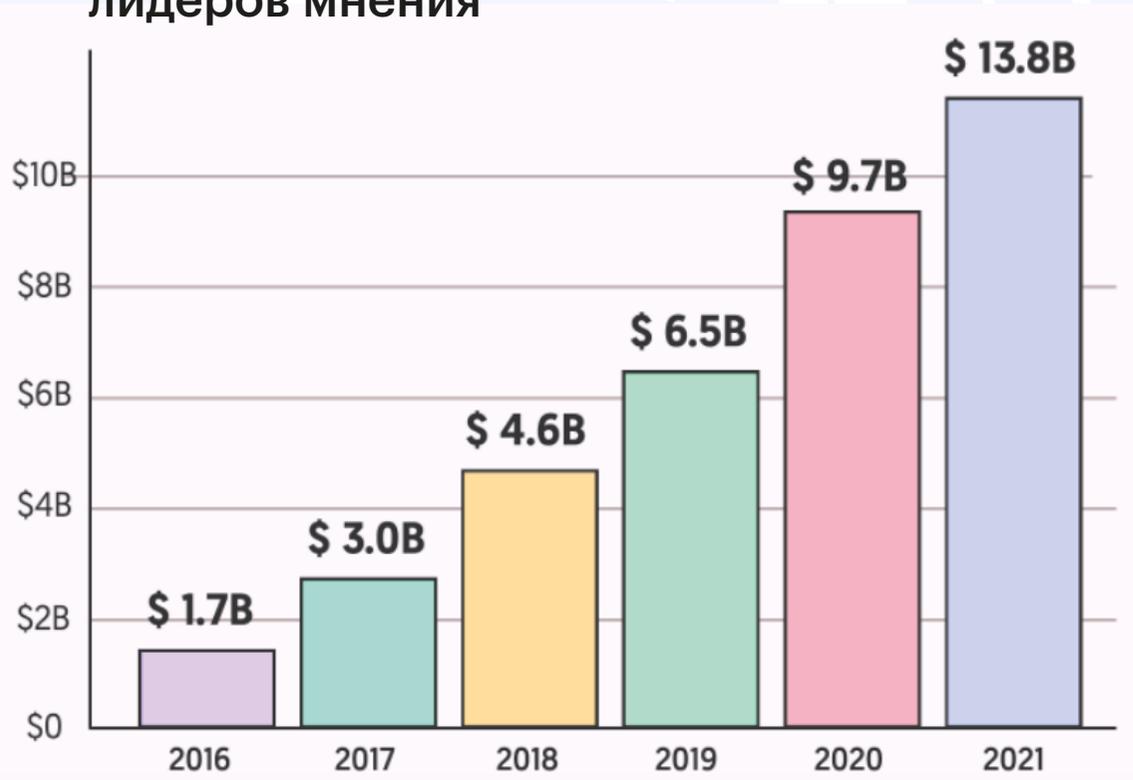


Редактирование страницы



РЫНОК

Инвестиции в маркетинг через лидеров мнения



52%

пользователей рунета
потребляют авторский контент

28%

участвуют
в его создании ¹

**TAM = 4,62 млрд.
человек**

**SAM = 17,7 млн.
человек**

**SOM = 3 млн.
человек**

TAM – вся мировая аудитория
пользователей соцсетей

SAM – количество в России
блогеров, самозанятых и ор-
ганизаций в соцсетях.

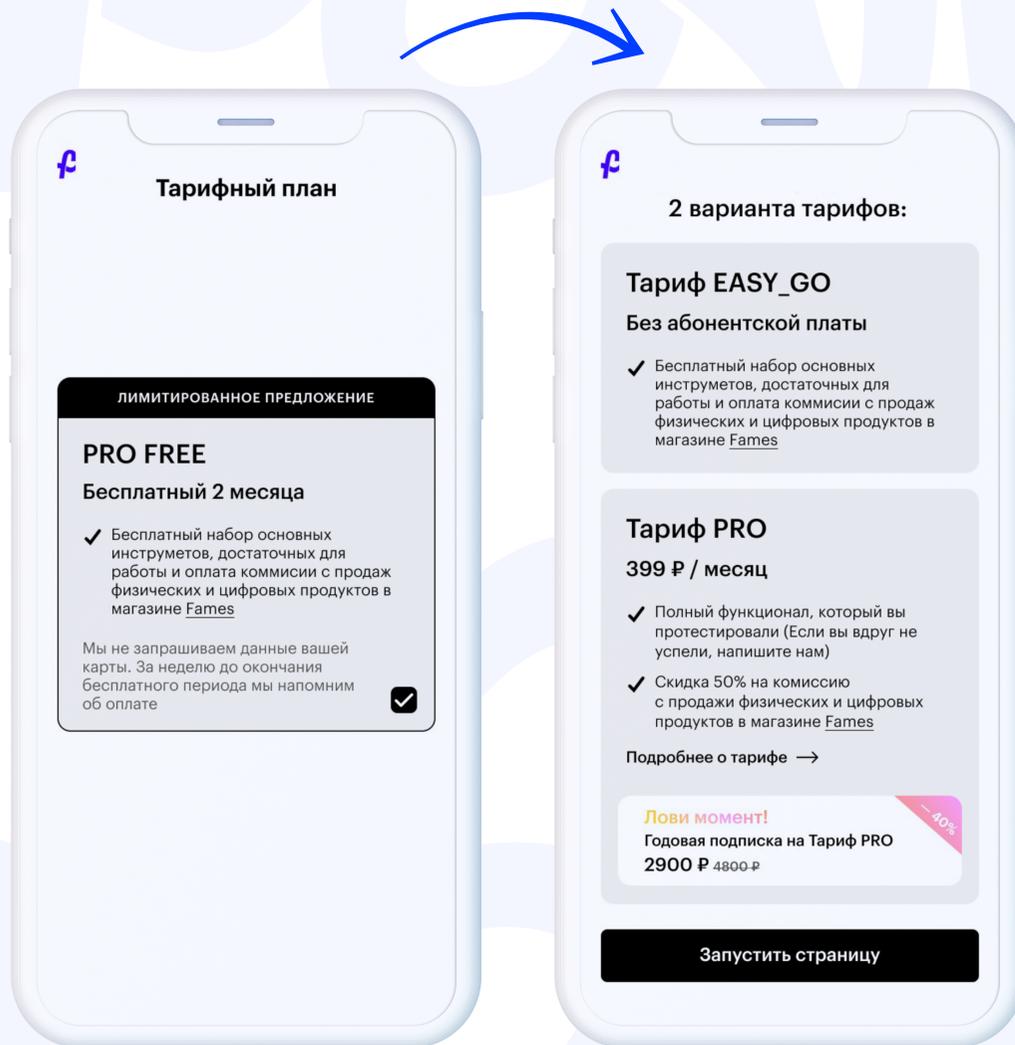
SOM – платежеспособная
ЦА блогеров 1К+ в РФ

Монетизация

Модель фриммиум → захват рынка

Основной заработок → на подписке

Масштабный лидген → на PRO-версию



Распределение доходов:

- Подписка PRO версии — **95%** дохода
- Рекламные интеграции — **10%** дохода
- Маркап физических продуктов на biblioteka.shop — **5%** дохода
- * Доп. комиссия транзакций на бесплатном тарифе — **5-10%**

Конкуренты

В России:

 Taplink



В мире:

 Beacons

Стоимость:

>\$20M

 kofi

>\$100M

 linktree

>\$400M

ПРЕИМУЩЕСТВА

fames



zero-code, просто и быстро,



встроенные сервисы **монетизации**,
донаты и др.,



интерактивное **взаимодействие**
креаторов с ЦА,



интеграция с **biblioteka.shop**
для бесплатного создания
диджитал и физических продуктов,
в т.ч. мерч.

Масштабируемость

Фаза I



- **Старт** работы на рынке РФ,
- быстрый **захват** децентрализованного рынка (без IG, FB, youtube),
- **кастдевы** и активная доработка сервиса с учетом аналитики,
- инвестиционный **раунд**, активный маркетинг
- подготовка запуска на **международный рынок**.

Цель к концу **2022**:

- получить **>10 000** активных юзеров,
- подготовить плацдарм для выхода на **зарубежный рынок**.

А

Фаза II

Б

- **Масштабирование** на рынке РФ,
- новый инвестиционный **раунд**,
- активный **маркетинг**,
- **тест гипотез** по увеличению доли платных подписок, и рекламных интеграций
- **расширение функционала** и возможностей создания новых продуктов

Цель к концу **2023**:

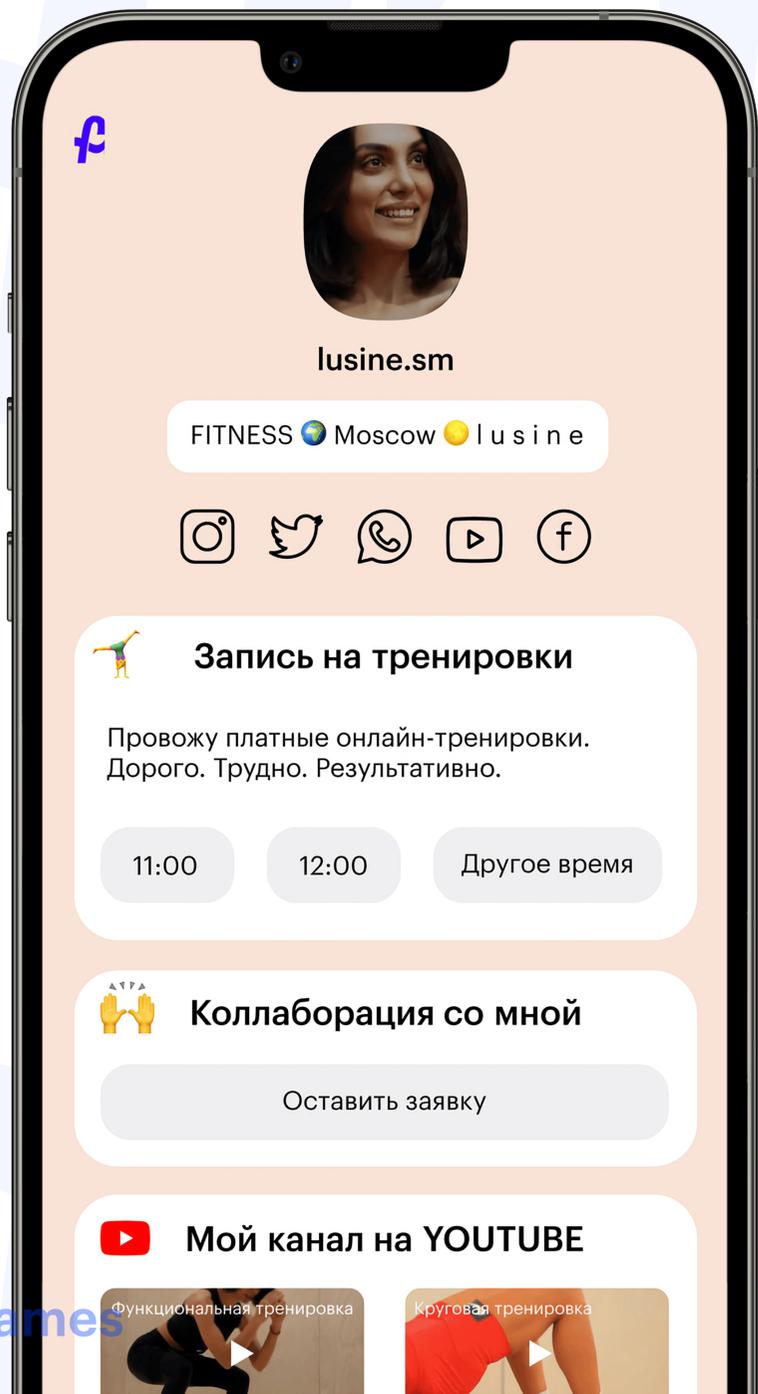
- получить **>300 000** активных юзеров,
- оборот **>360 млн.руб./год**

- **Новая организация** в юрисдикции другой страны для работы на зарубежном рынке,
- **первые юзеры** и активная доработка сервиса с учетом аналитики,
- **раунд** инвестиций с иностранным капиталом, активный маркетинг.

Цель к концу **2023**:

- получить **>10 000** активных международных юзеров одной страны/региона,
- выход на **глобальный рынок**.

Статус проекта



СТАДИЯ ПРОЕКТА

Пивот #1: Готовность MVP —
до конца мая 2022



ФИНАНСИРОВАНИЕ

Текущая разработка на средства
фаундеров без выделенного
финансирования



ЗАПРОС НА ИНВЕСТИЦИИ

₽36 млн.

pre-seed round при оценке в

₽360 млн.

pre-money за 10%

Контакты

Дмитрий Горчаков

CEO / CMO, project administrator



+79266084513



dimminion@gmail.com

РАМЕС