

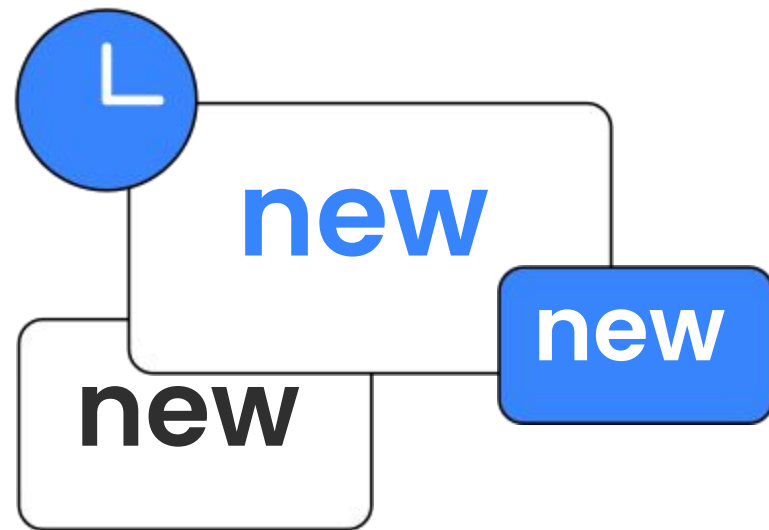
CrossPromer

ПРИТОК НОВЫХ ПОДПИСЧИКОВ
без вложений в рекламу

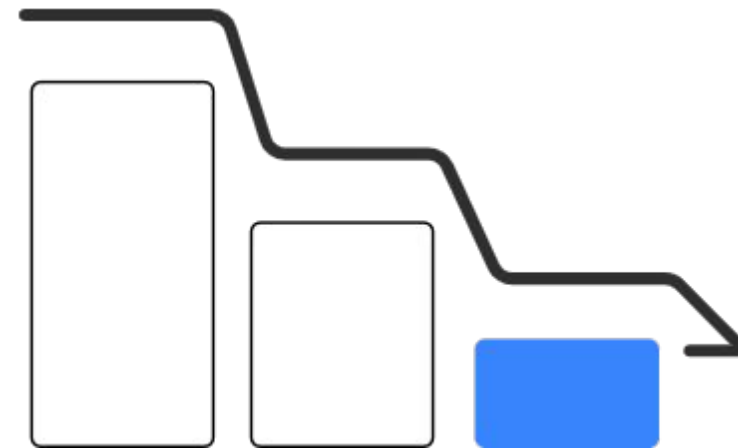
co-marketing platform



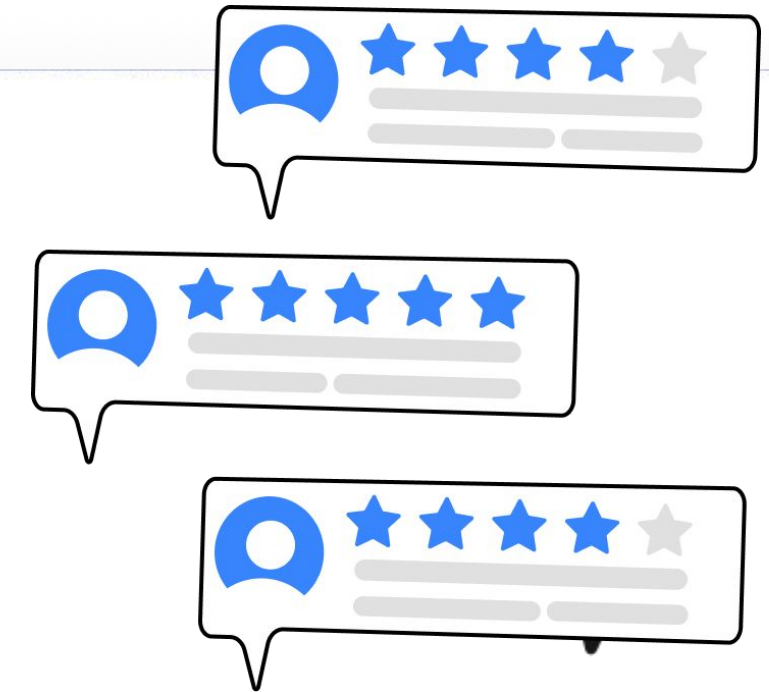
Проблема. Привлечь новую аудиторию в Telegram сложно и дорого:



Новые инструменты привлечения подписчиков появляются так часто, что **не успеваешь с ними разобраться**



Эффективность рекламных инструментов **падает**, а часть из них ушли с рынка



Вера в рекламу у покупателя **падает** с каждым годом

Решение. CrossPromer — платформа поиска Telegram-каналов для проведения совместных рекламных кампаний:

Бот в Telegram, использующий механику Tinder для поиска подходящих каналов.

- добавляй свой канал в каталог (просто перешли любой пост);
- выбирай каналы, которые работают со схожей аудиторией и не конкурируют по продукту;
- ставь реакцию понравившимся каналам;
- если в ответ ты получаешь реакцию – договаривайтесь об обмене постами;
- после размещения поста – получай новых подписчиков в свой канал.

— объем рынка рекламы, связанный с продвижением сообществ в социальных сетях, за 2022 год составил 90 млрд рублей ([АРИР](#));

— эксперты рынка считают, что Telegram одна из самых перспективных площадок по росту аудитории и рекламных бюджетов ([Sostav](#));

— по данным Mediascope Telegram входит в ТОП5 ресурсов в России и борется за позицию самой популярной социальной сети ([Telegram](#));

— 95% использует рекламу у авторов каналов, а не биржи или Telegram Ads ([Tgstat](#)).

Оценка

TAM

весь рынок рекламы в соц сетях
90 млрд

SAM

рынок рекламы в Telegram
35 млрд

SOM

наш сегмент
3 млрд

Технологические особенности продукта

Данные технологии не используются в текущей версии продукта, так как на небольшой базе не показывают эффективности.

– **Мэтчинг аудитории.** Бот crosspromer позволяет получить аудиторию каждого канала (список пользователей) и вывести показатель пересечения между аудиториями канала. Что позволяет строить предположения об интересах аудитории и строить рекомендательную систему.

– **Рекомендательная система.** Бот crosspromer (используя AI ChatGPT) оценивает контент канала и определяет его тематическую близость к другим каналам базы. На пересечении мэтчинга аудитории и оценки контента канала строится рекомендательная система. Пользователь получает в рекомендации каналы, которые сработают максимально эффективно

	Сложность запуска	Стоимость	Эффективность
CrossPromer	не требуется специальных знаний, запуск "в пару кликов"	freemium	средняя
Telegram ADS	требуется договор с селлером, агентство или таргетолог, маркировка рекламы	от 1500 евро, комиссии, стоимость специалистов	высокая
Биржи нативной рекламы	требуется договор с биржей, знание систем аналитики, маркировка рекламы	от 10 тыс. руб, комиссии, стоимость специалистов, 2 тыс. руб. сервисы аналитики	средняя
Ручной поиск каналов	время на поиск каналов, знание систем аналитики для оценки качества	2 тыс. руб. сервисы аналитики	низкая

Бизнес модель

Целевая аудитория. Владельцы авторских Telegram-каналов; малый бизнес, который ведет свои каналы.

Проблема. Привлечение новой аудитории в канал.

Решение. Платформа поиска Telegram-каналов для проведения совместных рекламных кампаний.

Каналы привлечения. Telegram Ads, Tgstat Ads, партнерские размещения в целевых Telegram-каналах, реферальная система, развитие сообщества. Отсутствие прямых продаж, пользователь сам проходит регистрацию.

Модель обслуживания. Чат-бот для решения типовых проблем. Сообщество для взаимопомощи. Поддержка для платных пользователей.

Ключевые ресурсы. Команда разработки рекомендательного алгоритма. Привлечение новых пользователей.

Расходы. Ресурс разработки, оплата API сервисов, хостинг. Затраты на привлечение. Затраты на поддержку пользователей.

Доходы. Платные подписки для пользователей. Рекламные кампании под ключ (с привлечением партнеров). Рекламный инвентарь с таргетингом на пользователя.

Модель монетизации

После выхода на 300 пользователей:

– Платные подписки для пользователей. Запуск дополнительных возможностей для пользователей (просмотр лайков, расширенные лимиты, уникальные бейджи, поддержка)

После выхода на 500 пользователей:

– Рекламные кампании под ключ (с привлечением партнеров). Ручной подбор каналов, подготовка контента и размещение.

После выхода на 1000 пользователей:

– Рекламный инвентарь с таргетингом на пользователя. Каждый из каналов сможет продавать рекламу в своей ленте сторонним компаниям, которым будут предоставлены возможности таргетинга.

Traction

2 января 2024

— запуск проекта

20 января 2024

— 100 пользователей

— два релиза на основе обратной связи

Февраль 2024

— 300 пользователей

— запуск монетизации проекта

март 2024

— 1000 пользователей

Команда CrossPromer

Сергей Никоноров

15 лет в Digital Marketing.
ex. CSO Ingate, ex. BDD Telelab,
ActiveTraffic

зоны фокуса: стратегия,
привлечение клиентов

Алексей Демченко

Эксперт в Telegram Bot API. Ex.
Telelab, Ingate.

зоны фокуса: разработка, UX,
продукт



CrossPromer

[Регистрация](#)



co-marketing platform