

Делать деньги без рекламы может только монетный двор

Глобально, любой бизнес состоит из двух частей:

1. Создание продукта
2. Привлечение клиентов

Так вот социальная сеть в нашем проекте - это нетривиальный способ привлечения клиентов.

Т.е. вместо того, чтобы пожизненно садиться на "рекламную иглу" в продвижении услуг, мы единоразово раскрутим полезный ресурс, а в дальнейшем будем его поддерживать. Приток новых пользователей обеспечат уже существующие. Они будут регулярно создавать полезные материалы, решая этим собственные задачи. При этом одновременно увеличится полезность социальной сети, а значит и возрастет ее популярность. Причем для нас такой рост станет совершенно бесплатным. Яркие примеры подобного подхода - Facebook, Reddit, Medium.

Нормальные герои всегда идут в обход

С помощью социальной сети мы избежим маркетинговой войны. В идеальном сценарии - монополизируем рынок.

Конкретная логика нашего выбора следующая:

1. Маркетинговая война сегодня - это война бюджетов. Когда на рынок зайдут такие гиганты как Google, Amazon или Apple, воевать с ними "лоб в лоб" для молодого стартапа будет самоубийством. Независимо от качества предоставляемых услуг.
2. Создание социальной сети - более изящное решение. Первых пользователей мы привлечем, потому что мы первые, и у нас нет сильных конкурентов. После достижения критической массы, новые пользователи начнут появляться без нашего участия. При этом переманить их в другую платформу будет крайне сложно - для этого придется побороть устоявшиеся привычки, полностью воспроизвести полезные материалы, а также повторить существующие социальные связи. Это невозможно (особенно последнее) даже с ресурсами Google, Amazon или Apple.

3. В случае абсолютного успеха, именно социальная сеть даст нам доступ ко всем ICO-инвесторам в мире и завяжет на нас их денежные потоки.

В случае абсолютного успеха проекта, социальная сеть позволит монополизировать ICO-рынок. Создав нужные бизнес-сервисы и обеспечив бесконечный приток новых клиентов, мы всегда сможем демпинговать конкурентов и выжимать их с рынка. При этом мы всегда будем оставаться прибыльным бизнесом, так как эффект масштаба останется на нашей стороне.