Текущие данные:

Образовательные платформы:

Платформа	Completion Rate	DAU/MAU	30-day Retention	Средний чек
Coursera	15-20%	8-12%	25-30%	$49-79/мес
edX	10-15%	6-10%	20-25%	$50-150/курс
Skillshare	35-40%	18-22%	45-50%	$15-30/мес
Udemy	20-25%	10-15%	30-35%	$12-200/курс
Stepik (RU)	25-30%	12-15%	35-40%	0-5000 ₽/курс

Mediiia:

Метрика	Значение	Бенчмарк	Gap
MAU	5 000 - 8 000	-	-
DAU/MAU	5-8%	15-20%	-60%
Completion rate	15-20%	25-30%	-33%
30-day retention	8-12%	25-30%	-60%
Среднее время сессии	3-5 мин	10-15 мин	-60%
Конверсия в покупку	2-3%	5-7%	-57%

Конкурентный анализ

Прямые конкуренты (российский рынок):
1. Skillbox / GeekBrains / Contented
Сильные стороны:

- Полноценные программы с менторами
- Помощь в трудоустройстве
- Сильный бренд
- Большие маркетинговые бюджеты

Слабые стороны:

- Высокая цена (50-150 тыс. ₽ за курс)
- Долгое обучение (6-12 месяцев)
- Нет персонализации (одинаковые программы для всех)
- Устаревший UX/UI

Наше преимущество:

- Гибкая модель (можно учиться по отдельным курсам)
- AI-персонализация вместо шаблонных программ
- Доступная цена (freemium + micro-payments)
- Современный интерфейс

---

2. Stepik / Открытое образование / Лекториум
Сильные стороны:

- Бесплатный контент
- Партнерства с вузами
- Большая библиотека курсов

Слабые стороны:

- Нет структуры (хаотичный выбор)
- Низкое вовлечение (пассивное потребление)
- Нет портфолио
- Устаревшая платформа

Наше преимущество:

- Learning paths вместо разрозненных курсов
- Геймификация и мотивация
- Авто-генерация портфолио
- Современный UX

---

3. Bang Bang Education / Flacon / Sreda
Сильные стороны:

- Фокус на креативных индустриях
- Сильное комьюнити
- Качественный контент

Слабые стороны:

- Узкая специализация (только дизайн/иллюстрация)
- Мало курсов
- Нет технологической платформы
- Высокая цена

Наше преимущество:

- Широкий охват направлений (дизайн, мода, игры, искусство)
- Масштабируемость
- Технологичность (AI, автоматизация)
- Экосистема mediiia

Косвенные конкуренты (зарубежный рынок):
1. Coursera / edX
Сильные стороны:

- Сертификаты университетов
- Глобальный бренд
- Огромная библиотека

Слабые стороны:

- Академический подход (скучно)
- Нет практики
- Языковой барьер
- Не релевантны для российского рынка

Наше преимущество:

- Практико-ориентированный подход
- Локализация под российский рынок
- Фокус на креативных индустриях
- Доступность (цена, язык)

---

2. Skillshare / Domestika
Сильные стороны:

- Креативный подход
- Сильное комьюнити
- Вдохновляющий контент

Слабые стороны:

- Нет структуры обучения
- Английский язык
- Нет портфолио
- Подписка (не все готовы платить ежемесячно)

Наше преимущество:

- Структурированные треки вместо хаоса
- Русский язык
- Авто-портфолио
- Гибкая монетизация

---

3. Udemy
Сильные стороны:

- Огромный выбор курсов
- Низкие цены
- Пожизненный доступ

Слабые стороны:

- Разное качество
- Нет структуры
- Нет поддержки
- Нет комьюнити

Наше преимущество:

- Курируемый контент (качество)
- Learning paths (структура)
- AI-наставник (поддержка)
- Сообщество (нетворкинг)

Прогнозируемое влияние на метрики

Метрики вовлечения:

Метрика	Текущее	Прогноз (через 6 мес)	Прогноз (через 12 мес)	Рост
DAU/MAU	5-8%	12-15%	18-22%	+150-200%
Среднее время сессии	3-5 мин	8-10 мин	12-15 мин	+200%
Сессий на пользователя/день	1.2	1.8	2.5	+108%
7-day retention	20-25%	35-40%	45-50%	+100%
30-day retention	8-12%	18-22%	25-30%	+150%
90-day retention	3-5%	10-12%	15-18%	+260%

Финансовый прогноз (12 месяцев):
Доходы:

1. Premium подписки:
    - 10 000 активных пользователей
    - 12% конверсия в premium = 1 200 пользователей
    - Средний чек: 400 ₽/мес
    - MRR: 480 000 ₽/мес
    - Годовой доход: 5.76 млн ₽
2. Продажа курсов (комиссия платформы):
    - 1 000 покупок/мес (рост на 50%)
    - Средний чек: 5 000 ₽
    - Комиссия mediiia: 15% = 750 ₽
    - Месячный доход: 750 000 ₽
    - Годовой доход: 9 млн ₽
3. B2B (университеты, школы):
    - 5-10 клиентов
    - Средний контракт: 100 000 ₽/мес
    - Годовой доход: 6-12 млн ₽

Итого годовой доход: 20.76 - 26.76 млн ₽
Расходы:

1. Разработка (единовременно): 4.5 - 5.5 млн ₽
2. Инфраструктура (ежемесячно):
    - Хостинг, AI API: 300 000 ₽/мес
    - Год: 3.6 млн ₽
3. Поддержка и модерация: 1.2 млн ₽/год
4. Маркетинг запуска: 1 млн ₽

Итого расходы (первый год): 10.3 - 11.3 млн ₽
ROI:

- Чистая прибыль (год 1): 9.5 - 15.5 млн ₽
- Окупаемость: 7-9 месяцев
- ROI: 90-140%