

Rocket DAO отчет об оценке проекта



Easy Bloggers

Инфлюенс-маркетинг платформа полного цикла, автоматизирующая работу с лидерами мнений

Этот отчет подготовлен для платформы Rocket DAO и отражает предварительную оценку, основанную на методологиях, разработанных децентрализованным сообществом экспертов Rocket DAO. Отчет также включает экспертные рекомендации проекту. Этот документ не содержит советов по инвестированию, предписаний или рекомендаций в отношении любых ценных бумаг или инвестиций. Rocket DAO не гарантирует успех действий, предпринятых на основании данных, представленных в этом отчете.



Easy Bloggers

Startup

Инфлюенс-маркетинг платформа полного цикла, автоматизирующая работу с лидерами мнений

easybloggers.io

Продукт

Задача Easy Bloggers - демократизировать рынок: минимизировать порог входа на рынок инфлюенс-маркетинга для новых игроков через бесплатный поиск, аналитику, прогнозирование и прозрачный прайсинг, а также предоставлять сервис высокого уровня для существующих игроков рынка через автоматизацию их бизнес-процессов.

Основатели

Размер команды: 12 человек



Евгений Рожко

Co-Founder | CEO



Аркадий Нестеренко

Co-Founder | CCO

Раунд
Pre-Seed

Доля
10%

Местонахождение команды
Беларусь

Год основания
2019

Привлекаемые инвестиции
\$ 200 000

Юрисдикция
Беларусь

Бизнес модель
B2B

Географический фокус:

Северная Америка, Западная Европа, Восточная Европа и Россия, Южная Америка, Австралия, Новая Зеландия и Океания, Северная Европа, Страны Балтии, Южная Европа

Индустрии:

Marketing & AdTech, Analytics & Big Data, Artificial Intelligence & Machine Learning

Карточка проекта
на платформе

Rocket DAO

Проблема

Инфлюенс-маркетинг пользуется высоким спросом среди рекламодателей, однако инфлюенсеров не просто найти и управлять работой с ними при масштабировании.

Бизнес модель

Мы предлагаем подписочную фремиум-модель с прозрачным прайсингом и оплатой кредитной картой через платежную систему Stripe. В противоположность нашей модели, цены большинства конкурентов в закрытом доступе, узнать их можно только после звонка или через демо. Никто из конкурентов не дает такое количество данных бесплатно.

Решение

Мы предоставляем комплексное решение для проведения инфлюенс-маркетинг кампаний, решающее все основные проблемы клиентов: 1) Поиск релевантных блоггеров с продвинутой аналитикой 2) Менеджмент рекламных кампаний. 3) Заключение контрактов и выплаты блоггерам.

Рынок

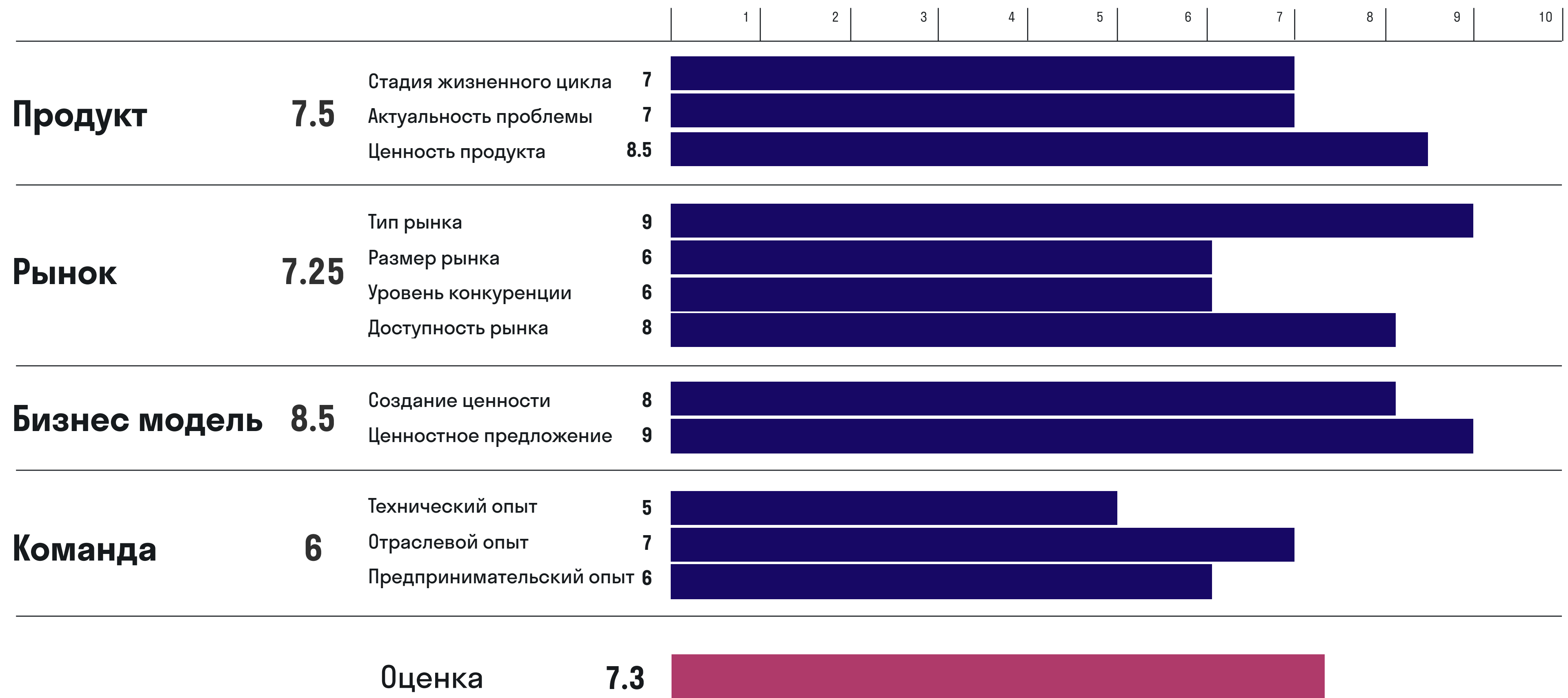
Инфлюенс-маркетинг растет минимум на 50% в год - с 1,7 миллиарда в 2016 году до 9,7 миллиардов в 2020. Согласно опросам influencermarketinghub.com, 66% респондентов собираются увеличить свои инфлюенсер-маркетинг бюджеты в 2020 году. При этом 80% опрошенных планируют потратить минимум 10% маркетингового бюджета на инфлюенс-маркетинг.



Предварительная оценка стартапа

Средняя оценка **7.3** /10

Раунд: **PRE-SEED**



Продукт

Актуальность решаемой проблемы | Ценность продукта для
потенциальных пользователей | Стадия жизненного цикла продукта



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup

Easy Bloggers

Проблема клиентов, которую решает продукт

Мы предоставляем комплексное решение для проведения инфлюенс-маркетинг кампаний, решая все основные проблемы клиента:

Поиск релевантных блоггеров с продвинутой аналитикой:

На рынке отсутствуют доступные решения по поиску с большой базой блоггеров и продвинутой аналитикой, которая делала бы инфлюенс-маркетинг более прогнозируемым. Это, как правило, либо дорогие, закрытые решения для больших брендов, либо маркетплейсы с ограниченной базой и скудной аналитикой.

Менеджмент рекламных кампаний:

Как правило, платформы делят инфлюенс-маркетинг кампанию на 3 этапа (запрос блоггеру/согласование ТЗ/отчет) из-за чего возникает много дополнительной ручной работы, тк это не покрывает все бизнес процессы. Исследования показывают, что в 2019 году 44% компаний использовали инхауз решения для управления инфлюенс-маркетинг кампаниями, это говорит о том, что есть потребность в доступном универсальном решении как для брендов, так и для агенств. Мы выделяем шесть основных этапов управления инфлюенс-маркетинг кампанией, которые постоянно повторяются, а значит, автоматизируются.

Заключение контрактов и выплаты блоггерам:

49% всех инфлюенс-маркетинг кампаний проходят с более чем 10 блоггерами на одну кампанию. С каждым блоггером необходимо провести KYC процедуру и иметь подписанный контракт, такой документооборот очень сложно вести в ручную, а при большом количестве блоггеров в кампании (100+) - невозможно. Также существует вопрос недоверия между блоггерами и рекламодателями, как правило, рекламодатель вынужден платить вперед, не получая гарантий качественного результата. Платформа в данном случае выступает гарантом сделки, замораживая деньги у рекламодателя и выплачивая их блоггеру после запуска кампании.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup

Easy Bloggers

Продукты конкурентов, которые решают ту же проблему клиентов, что и продукт стартапа
Чем предлагаемое решение стартапа отличается от существующих

Дорогие закрытые комплексные решения с большими базами данных:

Хороший пример такой платформы **AspireIQ** - полностью закрытая система, попасть в которую можно только через демо и за очень большие деньги. Цена в данном случае не прозрачна, так как каждому клиенту назначается персональный прайсинг.

Открытые маркетплейсы с небольшими базами блоггеров и ограниченным функционалом:

Пример такой площадки **Framebit** - прост в использовании, но имеет очень скудный функционал и небольшую базу блоггеров. Размер базы определяется приведенными на площадку блоггерами, что сильно ограничивает рост.

Мы выбираем золотую середину, совмещая эти два подхода: открытое (работу можно начать без демо и регистрации) комплексное решение с большой базой блоггеров, максимально продвинутым функционалом и прозрачным прайсингом. Нашим конкурентным преимуществом является открытость, простота работы (что следует из названия - Easy Bloggers) при максимальной автоматизации и прогнозировании результатов кампании через углубленную аналитику данных.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup

Easy Bloggers

Полнота решения проблемы

Мы провели несколько недель внутри топового мирового инфлюенс-маркетинг агентства, занимаясь его бизнес-анализом. Были проведены десятки интервью как с топ-менеджментом, так и с рядовыми сотрудниками, разобраны все бизнес-процессы. Результатом полученных знаний стало понимание того, как автоматизировать лучшие практики и сделать их массово доступными.

Easy Bloggers полностью закрывает весь цикл взаимодействия с блоггерами:

1. Данные. Собственная система сбора и анализа данных обеспечивает всегда самые актуальные данные по всем блоггерам в базе.
2. Поиск. Бесплатный поиск с полной аналитикой блоггера (анализ результативности + анализ аудитории), прогнозируемыми показателями по стоимости и эффективности кампании.
3. Медиапланирование. Медиаплан - это первый шаг в любой инфлюенс-маркетинг кампании. Мы предлагаем инструмент автоматического медиапланирования.
4. Согласование цены. Наш автоматический брокер сам согласует цену с инфлюенсером, что снимает необходимость живого общения.
5. Согласование ТЗ заказчика с блоггером. Вся коммуникация в одном месте.
6. Проверка снятых интеграций. При большом количестве блоггеров, задействованных в одной кампании становится сложным осмотр всех снятых интеграций, поэтому мы предоставляем инструмент для автоматической проверки ролика на соответствие ТЗ рекламодателя.
7. Отслеживание рекламной кампании. Сразу после запуска кампании мы отслеживаем ее прогресс и показываем его в реальном времени. Разработан свой собственный сокращатель ссылок, оптимизированный под инфлюенс-маркетинг кампании.
8. Отчет. Содержит всю необходимую информацию с анализом эффективности проведенной кампании.
9. Контракты. Автоматический сбор реквизитов блоггеров (KYC) и подписание контрактов.
10. Выплаты. Easy Bloggers выступает гарантом сделки между блоггером и рекламодателем. Заказчик пополняет счет, с которого производятся выплаты блоггерам после успешного выполнения задания.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup

Easy Bloggers

Потенциальное количество пользователей, у которых будет востребован продукт стартапа

По прогнозам [Marketsandmarkets](https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/influencer-marketing-platform-market-294138.html), мировой рынок инфлюенс-маркетинг платформ к 2024 году составит **\$22,3** миллиарда. Исходя из этого, можно рассчитать следующее:

TAM (общий объем к 2024 году) - **\$ 22,3** миллиарда;

SAM (только комплексные решения - Сев/Южн Америка, Европа) - **\$ 8,29** миллиарда ;

SOM (3% рынка к 2024 году) - **\$ 248** миллионов.

<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/influencer-marketing-platform-market-294138.html>



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup

Easy Bloggers

Какую и насколько высокую ценность продукт стартапа несет потенциальным пользователям

Задача Easy Bloggers - демократизировать рынок: максимально снизить порог входа в инфлюенс-маркетинг для новых игроков через бесплатный поиск, аналитику, прогнозы и прозрачное ценообразование, а также предоставить высокий уровень сервиса существующим игрокам рынка через автоматизацию их бизнес процессов.

Насколько велика конкуренция на рынке стартапа

Инфлюенс-маркетинг - это трендовый и быстрорастущий рынок, поэтому каждый год появляется более 100 проектов, нацеленных на эту отрасль.

Существующие на рынке (юридические, технологические и пр.) барьеры для выхода продукта стартапа и план проекта по их преодолению

Основной барьер для входа нового стартапа на рынок - это данные блоггеров. Для правильного выбора блоггеров приходится оперировать огромными массивами данных, которые необходимо собрать самостоятельно и правильно их интерпретировать. У нас ушло около полугода только на создание системы сбора, хранения данных и первичный сбор информации.



Продукт | Стадия жизненного цикла продукта

Startup

Easy Bloggers

В данный момент продукт продается ограниченному кругу пользователей.

Мы работаем в постоянном контакте с несколькими клиентами, среди них - популярное мобильное приложение Prisma и топовое мировое инфлюенс маркетинг агентство Zorka.Mobi. У нас проходят регулярные встречи по обсуждению обратной связи. Это происходит для контроля пользовательского опыта и создания реально необходимого функционала в рамках ограниченного количества ресурсов.

Согласно **исследованиям рынка**, самая большая проблема, с которой сталкиваются рекламодатели - это поиск блоггеров (23% опрошенных находят это крайне сложным, 62% - средне сложным, а мировой объем рынка инфлюенс-маркетинг платформ к 2024 году только в сегменте поиска составит около 8 миллиардов долларов).

Решив вопрос автоматического сбора данных по блоггерам, мы сосредоточены на решении проблемы поиска и расширения базы блоггеров. Как показал кастдев, непосредственный поиск блоггеров - это только часть первого шага, результатом выполнения которого является готовый медиаплан.

Решение, которое мы предлагаем в данный момент, позволяет экономить до 70% времени на подготовку YouTube инфлюенс-маркетинг кампании за счет автоматического поиска блоггеров под бриф заказчика и быстрой генерации медиаплана по выбранным блоггерам. Сейчас мы работаем только с YouTube блоггерами, другие площадки будут добавлены позже.



Продукт | Стадия жизненного цикла продукта

Startup

Easy Bloggers

Система работает следующим образом:

- Заказчик заполняет бриф;
- Менеджеру под бриф автоматически формируется выдача максимально релевантных блоггеров по семантике и портрету аудитории;
- Менеджер проверяет список блоггеров, просматривая аналитику;
- По отобранным блоггерам генерируется готовый к использованию медиаплан.

Весь процесс занимает от двух до четырёх часов (для сравнения: на эту работу такого же качества у опытного менеджера уходит до трёх дней).

База YouTube-блоггеров в данный момент насчитывает около 3 миллионов каналов, проанализировано около 150 миллионов видео. В рамках этого решения мы сделали несколько первых продаж медиапланов по 20-40 долларов за штуку.

Пример медиаплана можно найти [здесь](#).

После завершения работы над поиском и расширением базы блоггеров (добавление Европа+СНГ) мы будем добавлять поддержку других платформ и поочередно реализовывать каждый этап цикла работы с блоггерами.



Оценка эксперта Продукт

7.5 /10
Общий балл

7 — Актуальность решаемой проблемы

8.5 — Ценность продукта для потенциальных пользователей

7 — Стадия жизненного цикла



Юрий Шлаганов
Инвестиционный менеджер

Профессиональный опыт

Комментарий

Проблема существует и «болит». 67.6% маркетологов называет своей основной проблемой **поиск подходящих инфлюенсеров**, а 61% считает эту задачу **очень сложной**.

Продукт решает проблему поиска оптимальным способом, а в перспективе - покрывает полный цикл работы с блогерами. Ценностное предложение достаточно очевидное (прозрачность и автоматизация рутинной работы) и выделяет продукт среди конкурентов.



Рынок | Тип рынка

Startup

Easy Bloggers

География и сектор рынка

Мы нацелены на глобальный рынок. География нашего сервиса: Северная и Южная Америка, Европа, СНГ. По данным [Marketsandmarkets](#), это 62% мирового рынка.

В данный момент мы работаем только с англоязычными блоггерами из США, Канады, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии. В ближайшие месяцы добавятся СНГ, Европа и Южная Америка.

Ключевые игроки на целевом рынке стартапа

На наш взгляд, рынок находится в стадии формирования, потому что явные лидеры отсутствуют.

Из неявных лидеров можно назвать [Upfluence](#).

Абсолютное большинство решений являются дорогими и закрытыми, поэтому сложно говорить о каком-либо массовом стандарте.

<https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-benchmark-report-2020/>

Рост рынка

Инфлюенс-маркетинг растет минимум на 50% в год - с 1,7 миллиарда в 2016 году до 9,7 миллиардов в 2020.

Согласно опросам [Influencermarketinghub](#), 66% респондентов собираются увеличить свои инфлюенсер-маркетинг бюджеты в 2020 году. При этом 80% опрошенных планируют потратить минимум 10% маркетингового бюджета на инфлюенс-маркетинг.

Правила рынка и экосистема

Риск скама

Сейчас основными игроками рынка являются блоггеры, агентства и крупные бренды. Платформы не имеют достаточного веса, чтобы влиять на рынок. Порог входа в инфлюенс-маркетинг высокий, рынку не хватает прозрачности и открытости.

Структурированность целевого рынка стартапа

Рыночные ниши

Платформы, в свою очередь, делятся на: платформы полного цикла; платформы по поиску блоггеров и аналитике; платформы по управлению инфлюенсер-маркетинг кампаниями.



Рынок | Размер рынка

Startup

Easy Bloggers

Целевая аудитория

Рекламодатели:

Руководители компаний и маркетинг-специалисты, имеющие высшее образование в возрасте 25-45 лет. Они используют разные каналы привлечения пользователей/клиентов и понимают, что инфлюенс-маркетинг может быть эффективным средством привлечения новых клиентов.

Инфлюенс-маркетинг агентства:

Специализированные инфлюенс-маркетинг агентства любого размера, которые закупают данные по блоггерам у провайдеров и разрабатывают решения по управлению инфлюенс-маркетинг кампаниями инхауз. Всего в мире около 4000 инфлюенсер-маркетинг агенств, зарегистрированных на LinkedIn.

Диджитал-маркетинг агентства:

Агентства, которые не предоставляют услуги инфлюенс-маркетинга и не имеют опыта в этой области, но хотели бы быстро добавить такую услугу. Всего в мире около 100 000 диджитал-маркетинг агенств, зарегистрированных на LinkedIn.



Рынок | Уровень конкуренции

Startup

Easy Bloggers

Основные конкуренты

Socialbakers

Pros: Решение по SMM, частью которого является база данных блоггеров и аналитика кампаний.

Cons: Закрытое решение через демо; непрозрачный прайсинг; слабая аналитика блоггеров; не полный цикл работы с блоггерами.

HypeAuditor

Pros: Большая база блоггеров (13 млн); аналитика кампаний; fraud detection.

Cons: Закрытое, дорогое решение - один аналитический отчет по блоггеру 10-30\$; не полный цикл работы с блоггерами.

Upfluence

Pros: Инфлюенс-маркетинг платформа полного цикла.

Cons: Закрытое решение через демо; непрозрачный прайсинг.

AspireIQ

Pros: Инфлюенс-маркетинг платформа полного цикла для крупных брендов.

Cons: Закрытое решение через демо; непрозрачный прайсинг.

<https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-platforms/>

Подрядчики и зависимость от них

Нашими подрядчиками являются блоггеры, а платформы по типу Youtube и Instagram - поставщиками данных о блоггерах. Благодаря большой базе блоггеров у нас нет зависимости от каждого конкретного блоггера. Что касается данных, одна их часть берется по API в пределах квот, определенных платформами, а другая часть скрапится из открытых источников, таким образом мы диверсифицируем зависимость от платформ (9 сентября 2019 года апелляционный суд США признал скрапинг публичных данных легальным).

Лояльность клиентов к продуктам-заменителям

Насколько большую долю рынка имеют товары-заменители

Согласно исследованию, проведенному [Influencermarketinghub](https://influencermarketinghub.com), 44% опрошенных используют собственные разработки для проведения инфлюенс-маркетинг кампаний, 40% опрошенных используют сторонние решения. Доля использующих собственные разработки в сравнении с предыдущим годом сократилась на 14%.

Мы считаем, что выиграет открытое решение с бесплатным поиском, максимальной автоматизацией работы с блоггерами и прозрачным ценообразованием. Это обеспечивает максимально низкий порог входа и для тех, кто начинает инфлюенс-маркетинг, и для тех, кто уже им занимается, но хочет сменить платформу.



Рынок | Уровень конкуренции

Startup

Easy Bloggers

Мероприятия по оценке уровня конкуренции

Мы подписаны на несколько изданий, таких как **Influencer MarketingHub** и **Talking Influence**, постоянно следим за новинками на рынке и по возможности стараемся регистрироваться и разбирать функционал различных сервисов. К сожалению, большинство сервисов закрыты, и "потрогать руками" их функционал не представляется возможным.

Доступ к клиентам

У нас есть физический доступ к первым клиентам, так как для нас очень важна качественная обратная связь. В дальнейшем все контакты будут дистанционными, так как физические контакты плохо масштабируются, и со временем исчезает их необходимость, поскольку платформа строится на принципах прозрачности и максимально низкого порога входа.

Технологический уровень стартапа по сравнению с рынком (используемые по сравнению с рынком технологии, технологические компетенции команды)

Мы планируем широко использовать машинное обучение для целого спектра задач: определения интересов, географии, возраста и пола аудитории инфлюенсеров; более детальной категоризации блоггеров; более точных прогнозов.

Критерии поиска, отобранные в кампанию блоггеры и результаты кампании всегда логируются нами и собираются в датасет для обучения нейронной сети, цель которой - подбирать максимально эффективных блоггеров для каждой отдельной кампании. Также для этой задачи у нас есть свой собственный сокращатель ссылок, оптимизированный для инфлюенс-маркетинга, через который в месяц на данном этапе проходит более 300 интеграций с блогерами.



Рынок | Доступность рынка

Startup

Easy Bloggers

Система дистрибуции на рынке

Хорошо себя зарекомендовали отраслевые диджитал-маркетинг конференции, а также выставки стартапов, где к нашему стенду подходит большое количество представителей компаний, желающих попробовать инфлюенсер-маркетинг, но не знающих, с чего начать.

Также мы сейчас занимаемся поиском маркетинговых агентств на LinkedIn, собирая большую базу руководителей и принимающих решения менеджеров для дальнейшей коммуникации.

Правила игры на рынке, соответствие стартапа этим правилам

В данный момент рынок, на наш взгляд, только формируется, и на нем нет устоявшихся правил игры. Именно это и мотивирует нас создавать Easy Bloggers.



Оценка эксперта Рынок

7.25 /10
Общий балл

9 — Тип рынка

6 — Размер рынка

6 — Уровень конкуренции

8 — Доступность рынка



Юрий Шлаганов Инвестиционный менеджер

Профессиональный опыт

Комментарий

Рынок решений для организации и автоматизации инфлюенс-маркетинга только формируется, однако в каждой отдельной категории уже есть много конкурентов, в том числе проекты с трекшеном. Есть даже M&A истории (пока сравнительно небольшие), например, Famebit, купленный Google за \$36M и Tapinfluence, купленный IZEA за \$7M). Поэтому, несмотря на хорошее ценностное предложение, конкурентная борьба будет жесткой.

Так как, как правило, побеждает не лучший продукт, а тот, кто лучше доносит свою ценность клиентам, хочется увидеть большее понимание (или хотя бы гипотезы) по целевым клиентам - если это малый, средний бизнес, то каких направлений? Что такое МСБ в понимании компании? Каким диджитал-агентствам продукт будет интересен в первую очередь? Какой процент диджитал агентств хочет пойти в сторону блоггеров?

Также на основе более четкого определения целевых сегментов очень полезно провести bottom-up расчет рынка.



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

Easy Bloggers

Процесс проектирования, тестирования и прототипирования продукта

Мы стараемся поддерживать цикл проектирования, тестирования и прототипирования продукта коротким, чтобы иметь возможность быстро его повторять.

Процесс выглядит следующим образом:

1. Генерация гипотезы (командный брейншторм или требование от клиента);
2. Валидация гипотезы, кастдев (интервью с клиентами);
3. Динамическое прототипирование (figma);
4. Обратная связь от клиента по прототипу;
5. MVP;
6. Тестирование и обратная связь от клиента по MVP;
7. Продакшн;
8. Повторение.

Производство компонентов \ поставщики компонентов

Данные эффективности блоггеров собираются со сторонних платформ (YouTube, Instagram).

Все остальные компоненты являются собственной разработкой.

Система логистики

Для обмена данными мы используем корпоративный G-suite, для оперативной коммуникации - мессенджер Telegram;

Все ведение проекта осуществляется в Fibery (task-трекинг, бэклог; документация, отпуск сотрудников и т. д.);

Для клиент-менеджмента используется Hubspot и Sales Navigator от LinkedIn.



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

Easy Bloggers

Система продаж (сбыта)

Мы начинаем с прямых продаж в инфлюенс-маркетинг агентства и диджитал-маркетинг агентства. Списки decision makers мы формируем через LinkedIn и связываемся с ними, используя HubSpot.

Для привлечения рекламодателей, которые хотят работать с блоггерами самостоятельно, мы будем использовать продвинутый SEO и контекстную рекламу, а также инфлюенс-маркетинг.

Стоит отметить, что хороший эффект для нас имеют различные конференции: как профильные по диджитал-маркетингу, так и стартап-ивенты.

Поддержка, дополнительные сервисы и услуги для клиентов (планы)

Поддержка пользователей на данном этапе осуществляется в режиме 8/5 через e-mail и intercom. Планируется укомплектовать сервис отделами Account Management и Sales.



Бизнес модель | Ценностное предложение

Startup

Easy Bloggers

Отличие ценностного предложения стартапа от предложения конкурентов

Easy Bloggers: Предлагаем бесплатный поиск с продвинутой аудиторной аналитикой и большой базой блоггеров.

Competitors: Дорого продают доступ к базе данных.

Easy Bloggers: Открыто показываем цену блоггера и, основываясь на данных, даем прогноз по результативности будущей рекламной кампании.

Competitors: Не дают открыто цену блоггера; прогноз по результативности будущей рекламной кампании можно узнать, только обратившись в специализированное агентство, платформы такой информации не предоставляют.

Easy Bloggers: Автоматизируем поиск и медиапланирование, тем самым экономим до 70% времени на подготовку инфлюенс-маркетинг кампании.

Competitors: Решают только проблему поиска по базе данных, но дальше пользователю необходимо составлять медиаплан самостоятельно, работая с таблицами Excel.

Easy Bloggers: Менеджмент инфлюенс-маркетинг кампаний в соответствии с бизнес-процессами клиента.

Competitors: Не покрывают всех бизнес-процессов, из-за чего 44% агентств и крупных рекламодателей используют собственные решения по автоматизации кампаний.

Цена продукции стартапа по сравнению с ценами на продукцию конкурентов

Easy Bloggers:

Бесплатно - база данных инфлюенсеров с аналитическими отчетами и лайт-версией медиапланирования.

\$17/m - Start-версия для начинающих. Все, что в бесплатной версии + возможность сохранения медиапланов; автоматический брокер согласования цены с блоггером;

\$149/m - Pro-версия для рекламодателей, которые хотят самостоятельно работать с блоггерами. Все, что в Start-версии + автоматический поиск блоггеров под бриф рекламодателя; поиск блоггера по интересам аудитории; расширенная версия медиапланирования.

\$600/m - Agency. Все, что в Pro-версии + кастомные инструменты брифования клиентов и коллаборации с ними при согласовании медиапланов.

Дополнительно комиссия или фикс за каждого блоггера в запущенной на Easy Bloggers кампании.

HypeAuditor: 1 report - \$30
10 reports - \$149 (\$14.9 per report)
50 reports - \$349 (\$6.98 per report)

Upfluence: Закрытый прайсинг

AspireIQ: Закрытый прайсинг

Socialbakers: Закрытый прайсинг



Бизнес модель | Ценностное предложение

Startup

Easy Bloggers

Частота покупки продукции и увеличение частоты покупки

Мы предлагаем бесплатный поиск с качественной аудиторной аналитикой и составлением прогноза результативности инфлюенс-маркетинг кампании при большой базе блоггеров. Это делает порог входа в инфлюенс-маркетинг самым низким на рынке и при этом процесс остается прозрачным и прогнозируемым для пользователя.

Мы полагаем, что низкий порог входа, прогнозируемость и возможность в одном месте провести всю кампанию от а до я создаст у пользователей привычку возвращаться за проведением повторных кампаний.

Потенциальная аудитория и количество потенциальных пользователей

Рекламодатели - представители малого и среднего бизнеса, которые хотят попробовать инфлюенс-маркетинг, но не готовы платить агентствам и не имеют доступных инструментов для самостоятельной работы. В 2017 году было подсчитано, что 90 процентов предприятий США использовали социальные сети в маркетинговых целях, все они являются потенциальными клиентами.

Инфлюенс-маркетинг агентства. Всего в мире около 4000 инфлюенсер-маркетинг агенств зарегистрированных на LinkedIn.

Диджитал-маркетинг агентства. Всего в мире около 100 000 диджитал-маркетинг агенств зарегистрированных на LinkedIn.

Процесс оплаты (+ по сравнению с конкурентами)

Мы предлагаем подписочную фремиум модель с прозрачным прайсингом и оплатой кредитной картой через процессинг от Stripe.

Для сравнения, у большого количества конкурентов цена неизвестна и выясняется через созвон и демо. Бесплатно такое количество данных не дает никто.



Оценка эксперта Бизнес модель

8.5 /10
Общий балл

8 — Создание ценности
9 — Ценностное предложение



Юрий Шлаганов
Инвестиционный менеджер

Профессиональный опыт

Комментарий

Бизнес-модель проекта достаточно масштабируемая, она снижает порог входа и открывает автоматизацию инфлюенс-маркетинга для новых групп клиентов.

Нужно работать над ценовой политикой, она должна зависеть от того, в какой сегмент рынка целится проект. К примеру, средний бизнес из США может иметь обороты в сотни миллионов долларов в год. Поэтому за доступ к платформе, дающей реальную ценность, он имеет возможность платить больше \$600 в месяц.

В бизнес-модели есть некоторая зависимость от сторонних платформ, но не критичная.

Команда

Технические компетенции | Продуктовые компетенции | Бизнес компетенции



Команда | Технический опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Илья Корзун

Senior Full-stack Developer



Разработчик

Окончил БГУИР.

Более 6 лет работал по специальности в Rozumsoft, Qulix Systems, Scope, Bitnet.

В работе использует языки программирования

JavaScript, PHP, SQL; базы данных MySQL, PostgreSQL, Redis, DynamoDB; технологии XML, SOAP, HTML, CSS, AJAX, Sockets, Nginx, Apache, AWS Lambda; библиотеки и фреймворки AngularJS, NodeJS, ReactJS, Socket.IO.

Имеет опыт в проектировании высоконагруженных систем, организации контроля версий и непрерывной интеграции.



Команда | Технический опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Сергей Кемеш

Data Engineer



Разработчик

Окончил БНТУ.

Более 7 лет посвятил работе в Амкодор, Craft.

В процессе работы изучал машинное обучение на дистанционных курсах от Стэнфордского университета.

Владеет языками программирования

Python, Lua, SQL, bash shell scripting; базами данных PostgreSQL, технологиями XML, HTML, CSS, Ajax, Sockets, Nginx, AWS CloudWatch, AWS Lambda; библиотеками и фреймворками Django, Flask, Bootstrap.



Команда | Технический опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Никита Романюк

Back-end Developer



Разработчик

Окончил БГУИР.

С 2017 работал в SevenFloor, iTechArtGroup, Profitero; проходил курсы Python Starter и C# Starter.

Владеет языками программирования C, C#, C++, Java, Python, Ruby, SQL; базами данных MySQL, PostgreSQL, Redis; технологиями XML, HTML, CSS, JS, REST API, .NET; библиотеками и фреймворками Ruby on Rails, ASP.NET, MVC, Qt, PyQt, Flask; участвовал в управлении проектами, бизнес-анализе требований, DataOps, DevOps.



Команда | Продуктовый опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Евгений Рожко

Co-Founder | CEO



Co-Founder | CEO

Окончил ЕГУ.

Более 10 лет проработал в сфере маркетинга и менеджмента в Makey Studio Ltd., Instinctools, uTrail.Me, Scope, RocketDAO, TVP Polska.

Является сертифицированным специалистом ICAgile, победителем международных хакатонов Garage48, LMA (MSQRD, Scope; InfluDB), активным участником различных конференций (Mobile Optimized 2014).



Команда | Продуктовый опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Сергей Куцук

Business Analyst



Бизнес-аналитик

Окончил БГУ.

Имеет стаж работы более 12 лет в компаниях Спектр Рекс, Интерфакс-Запад, Акавита.

Для работы в ИТ-сфере дополнительно изучил язык программирования SQL, базу данных PostgreSQL, технологии XML, HTML, CSS; нотации моделирования BPMN, UML.

Отличается знанием математической статистики, умением комплексного сбора требований заказчика и пользователя, управления распределенными командами разработки.



Команда | Продуктовый опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Павел Христинович

Senior UI/UX Designer



Мульти-дисциплинарный дизайнер

Окончил МИУ.

С опытом работы в web, mobile, branding более 11 лет.

Участник международных конкурсов (Mail.ru, MTV).

Опыт работы в небольших стартах, а также в больших корпорациях с многоязычными командами по всему миру.

Опыт работы в Fintech сфере 5 лет.

Портфолио: <https://dribbble.com/zametniy>



Команда | Предпринимательский опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Евгений Рожко

Co-Founder | CEO



Co-Founder | CEO

Окончил ЕГУ.

Более 10 лет проработал в сфере маркетинга и менеджмента в Makey Studio Ltd., Instinctools, uTrail.Me, Scope, RocketDAO, TVP Polska.

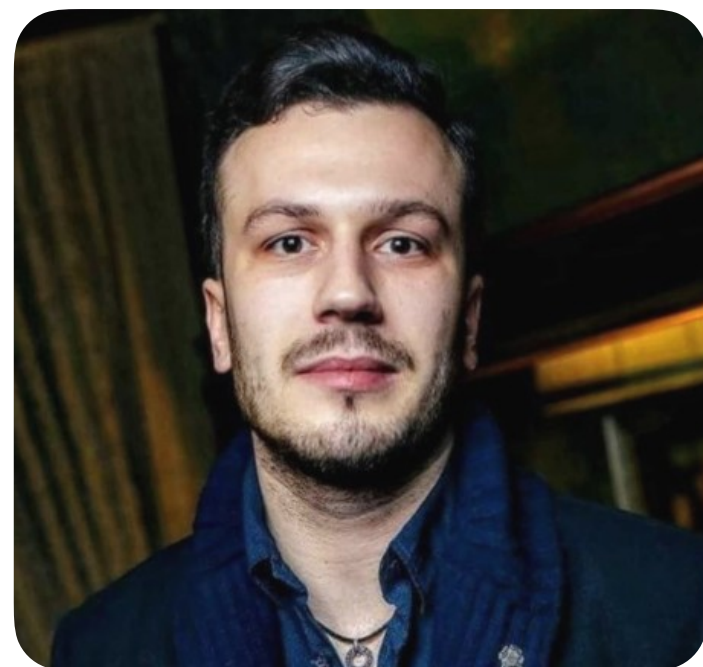
Является сертифицированным специалистом ICAgile, победителем международных хакатонов Garage48, LMA (MSQRD, Scope; InfluDB), активным участником различных конференций (Mobile Optimized 2014).



Команда | Предпринимательский опыт и компетенции

Startup

Easy Bloggers



Alex Bermont

Business Development



Business Development

Окончил ЕГУ.

Имеет более 10 лет опыта в продажах и менеджменте.

Закончил курсы бизнес-анализа в IT.

Работал в должностях коммерческого директора и директора по развитию, неоднократно возглавлял отделы продаж.

Построил 3 эффективных отдела продаж по 3-м разным проектам.

Увеличил стабильную выручку каждого из 3-х проектов в 2 раза.

Лучший личный показатель эффективности относительно выполнения плана продаж - 183%.



Оценка эксперта Команда

6 /10
Общий балл

5 — Технический опыт и компетенции
7 — Отраслевой (продуктовый) опыт и компетенции
6 — Предпринимательский опыт и компетенции



Юрий Шлаганов
Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

Комментарий

Перспективная продуктовая и техническая команда с отраслевой экспертизой. Маловато предпринимательского опыта. Очень гибкие - быстро генерируют и тестируют гипотезы, что наиболее важно на текущей стадии.

Общий комментарий о проекте

Rocket DAO



Компания решает очень актуальную проблему организации процесса размещения рекламы у релевантных блоггеров и инфлюенсеров. Целевой рынок быстро растет, но очень конкурентен - есть достаточное количество компаний, имеющих трекшн, однако, четко обозначенных лидеров пока нет. Продукт масштабируем и имеет существенные конкурентные преимущества для некоторых клиентских сегментов. На данный момент возможности выхода непрозрачны, сделок по покупке схожих компаний не очень много, но есть предпосылки к изменению ситуации в средне- и долгосрочной перспективе. Команде проекта не хватает предпринимательского опыта, но имеется хорошая отраслевая, продуктовая и технологическая экспертиза. Команда способна быстро генерировать и проверять гипотезы, что критически важно на данной стадии.

7.3 /10
Общий балл

Эксперт Rocket DAO
Юрий Шлаганов
Инвестиционный менеджер





We evaluate startups & introduce
them to investors.

Rocket DAO отчет об оценке проекта Easy Bloggers

Этот отчет подготовлен для платформы Rocket DAO и отражает предварительную оценку, основанную на методологиях, разработанных децентрализованным сообществом экспертов Rocket DAO. Отчет также включает экспертные рекомендации проекту.

Март 2020

rocketdao.io