

решения для цифровой дистрибьюции

PRESS/seller

вся сила new media для издателей



Серенков Станислав, CEO

2014 год

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕССЫ НЕИЗБЕЖНА

*Крупные медиа-холдинги активно ищут
действенную модель продажи контента новой аудитории*

10-15 %

ежегодное
падение тиражей

0%

рост рекламного
бюджета
в печатных СМИ

\$480 млн

объем рынка
цифровой дистрибуции
США в 2013г

64 %

рост рынка
в 2014 году

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

PRINT

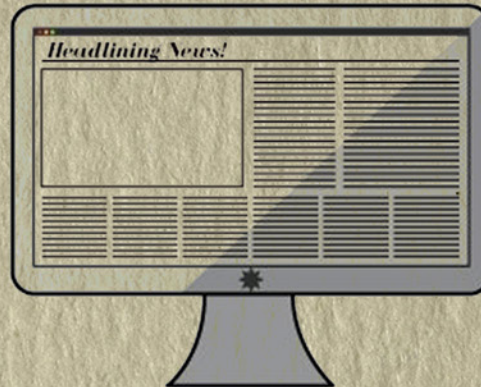


More than

137 MILLION

U.S. adults read a
print newspaper
in the typical week

ONLINE



In 2014,

ONLINE NEWSPAPER MEDIA CONTENT
reached more than

145 MILLION

unique visitors in January alone



53%



of adult Twitter users read
a print newspaper
during the week

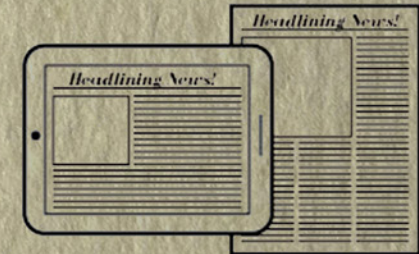
In 2012,
digital-only circulation
revenue grew by

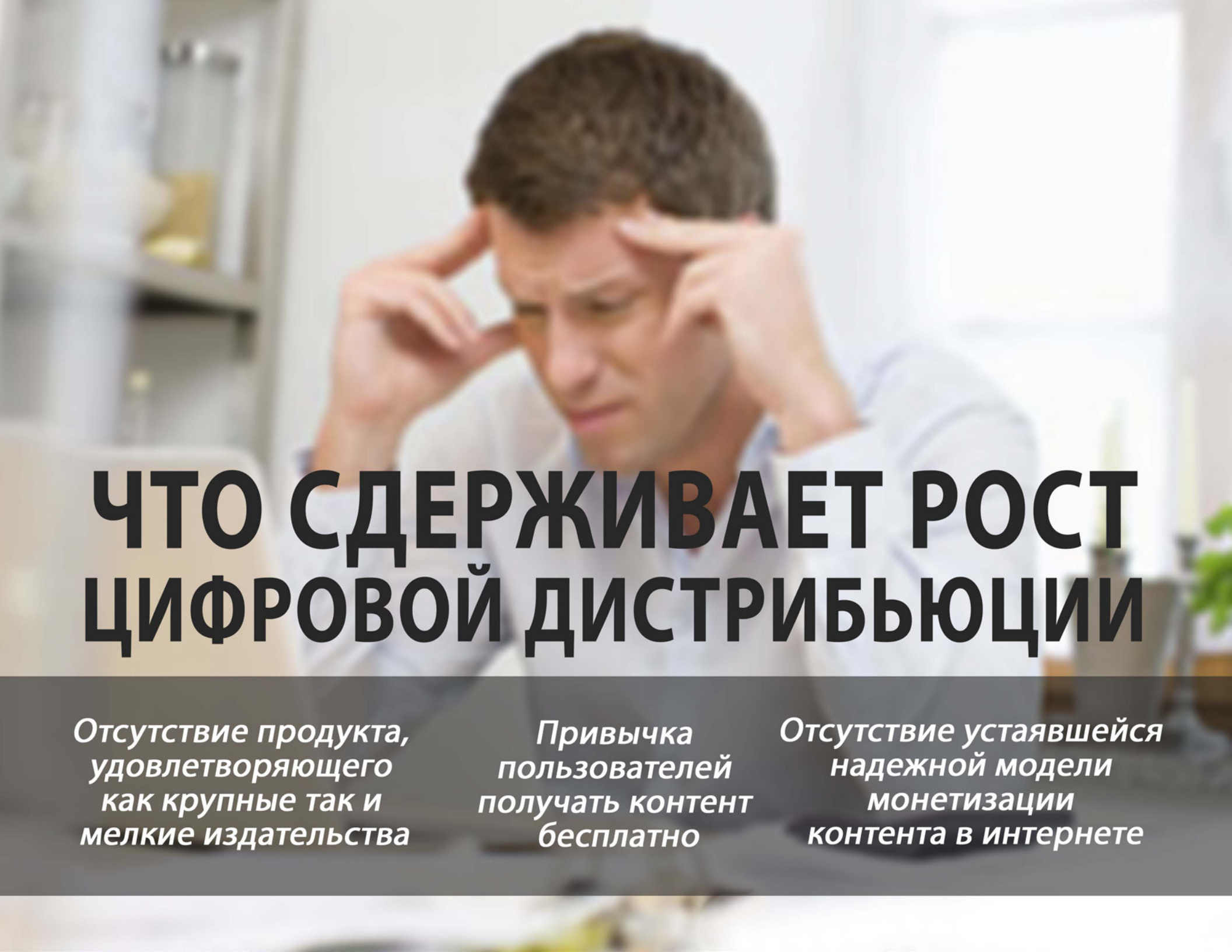
275%

WHILE

Revenue from bundled
digital and print
subscriptions jumped by

499%





ЧТО СДЕРЖИВАЕТ РОСТ ЦИФРОВОЙ ДИСТРИБЬЮЦИИ

*Отсутствие продукта,
удовлетворяющего
как крупные так и
мелкие издательства*

*Привычка
пользователей
получать контент
бесплатно*

*Отсутствие устоявшейся
надежной модели
монетизации
контента в интернете*

ПРОБЛЕМА

*Редакции ищут доступный
метод перехода в Цифру*



ИНТЕРНЕТ КИОСКИ И СОБСТВЕННЫЕ ПРОДАЖИ ПДФ



ИГРОКИ НА РЫНКЕ:

zinio.com (США)
Pressdisplay.com (Канада)
Pressa.ru (Россия)

ГЕНЕРАТОРЫ МОБИЛЬНЫЙ ПРИЛОЖЕНИЙ



ИГРОКИ НА РЫНКЕ:

Adobe Digital Publishing Suite
Mag+
Magtoapp
NewsWired

УНИКАЛЬНАЯ РАЗРАБОТКА ПОД ИЗДАНИЕ

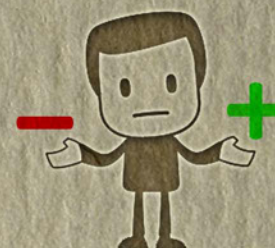


ИГРОКИ НА РЫНКЕ:

Собственная группа
разработчиков
Студии на аутсорсе

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

*На что согласиться, чтобы
не упустить современный рынок*



ИНТЕРНЕТ КИОСКИ И СОБСТВЕННЫЕ ПРОДАЖИ ПДФ



ДЕШЕВО;
БЫСТРО;
КРОСПЛАТФОРМЕННО;
НЕ ТРЕБУЕТ
СПЕЦИАЛЬНОГО ПЕРСОНАЛА.



НЕ ИНТЕРАКТИВНО;
СЛАБОЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЕ
С КЛИЕНТАМИ;
НЕТ СОБСТВЕННОГО
МОБИЛЬНОГО РЫНКА;
ЗАРУБЕЖНЫЕ ИГРОКИ СЛАБО
ПРЕДСТАВЛЕННЫ В РОССИИ;
СОБСТВЕННЫЕ ИГРОКИ -
СЛАБЫЙ ПРОДУКТ.

ГЕНЕРАТОРЫ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ



ОТ ДЕШЕВО ДО
СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ;
ДОСТУПНО НА МОБИЛЬНЫХ
ПЛАТФОРМАХ;
СОБСТВЕННЫЙ
МОБИЛЬНЫЙ РЫНОК;
ИНТЕРАКТИВНОСТЬ.



НЕ ПОДХОДИТ
КРУПНЫМ
ИЗДАТЕЛЬСТВАМ;
ТРЕБУЕТСЯ
СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ПЕРСОНАЛ;
НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ
ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НА
КОМПЬЮТЕРЕ;

УНИКАЛЬНАЯ РАЗРАБОТКА ПОД ИЗДАНИЕ



СОБСТВЕННЫЙ
РЫНОК
РАСПРОСТРАНЕНИЯ;
ИНТЕРАКТИВНОСТЬ;
УНИКАЛЬНОСТЬ;
ВОЗМОЖНОСТЬ
ВОПЛОТИТЬ ВСЕ
ПОЖЕЛАНИЯ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.



ДОРОГО;
ТРЕБУЕТСЯ СИЛЬНАЯ
СОБСТВЕННАЯ
КОМАНДА;
ПОСТОЯННАЯ
ПОДДЕРЖКА;
РАЗВИВАТЬ И
ПОДДЕРЖИВАТЬ
СОБСТВЕННЫЙ РЫНОК.

ЧЕГО ХОТЯТ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

*доверяют официальным
печатным СМИ более 60% пользователей*

ДОСТУПНО



*получать как можно
больше интересующей
информации*

ИНТЕРАКТИВНО



*использовать все
возможности
своего
устройства*

КАЧЕСТВЕННО



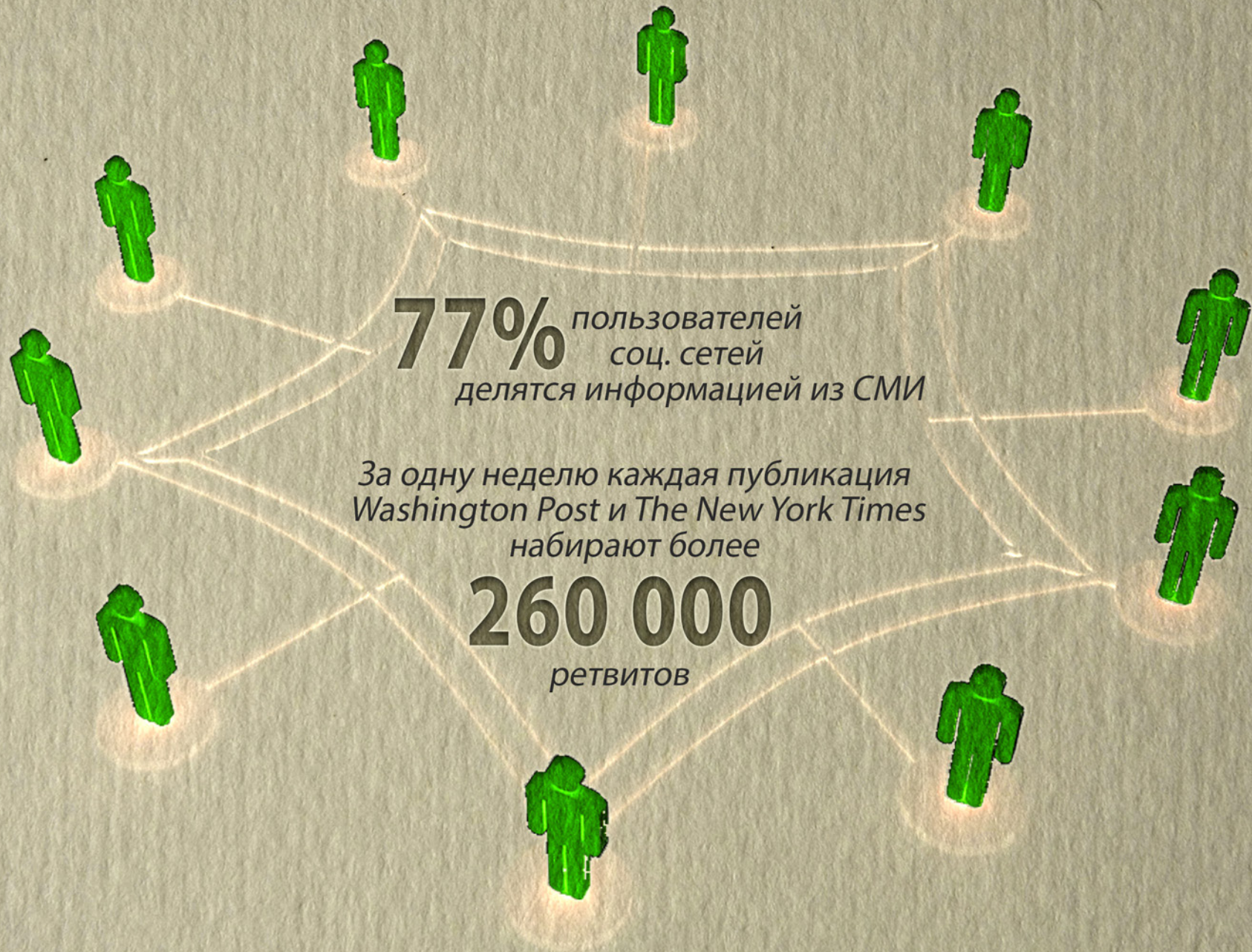
*покупать
качественный и
уникальный контент*

СОЦИАЛЬНО



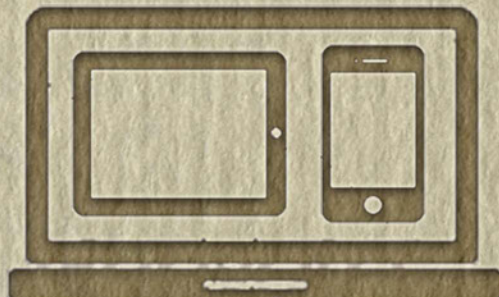
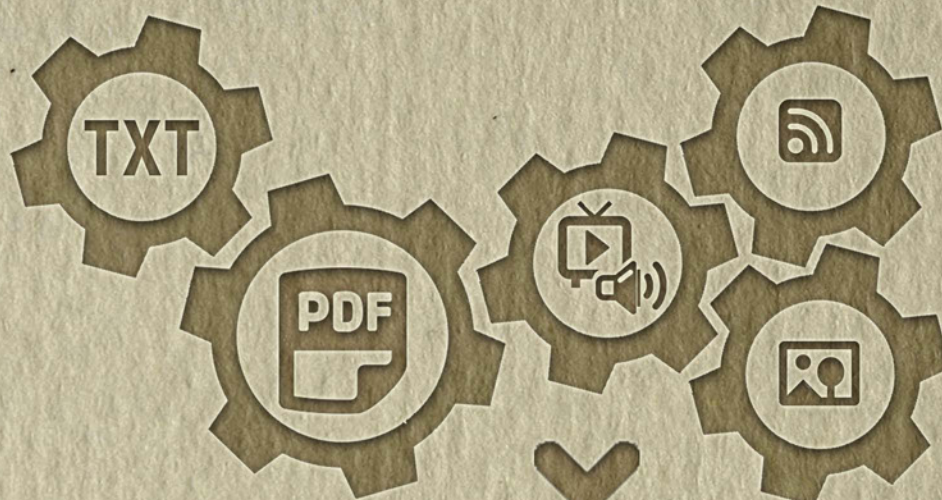
*делиться
интересной
информацией со
своими знакомыми*

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В НАШЕЙ ЖИЗНИ



РЕШЕНИЕ

New media, которые удовлетворяют потребности пользователей

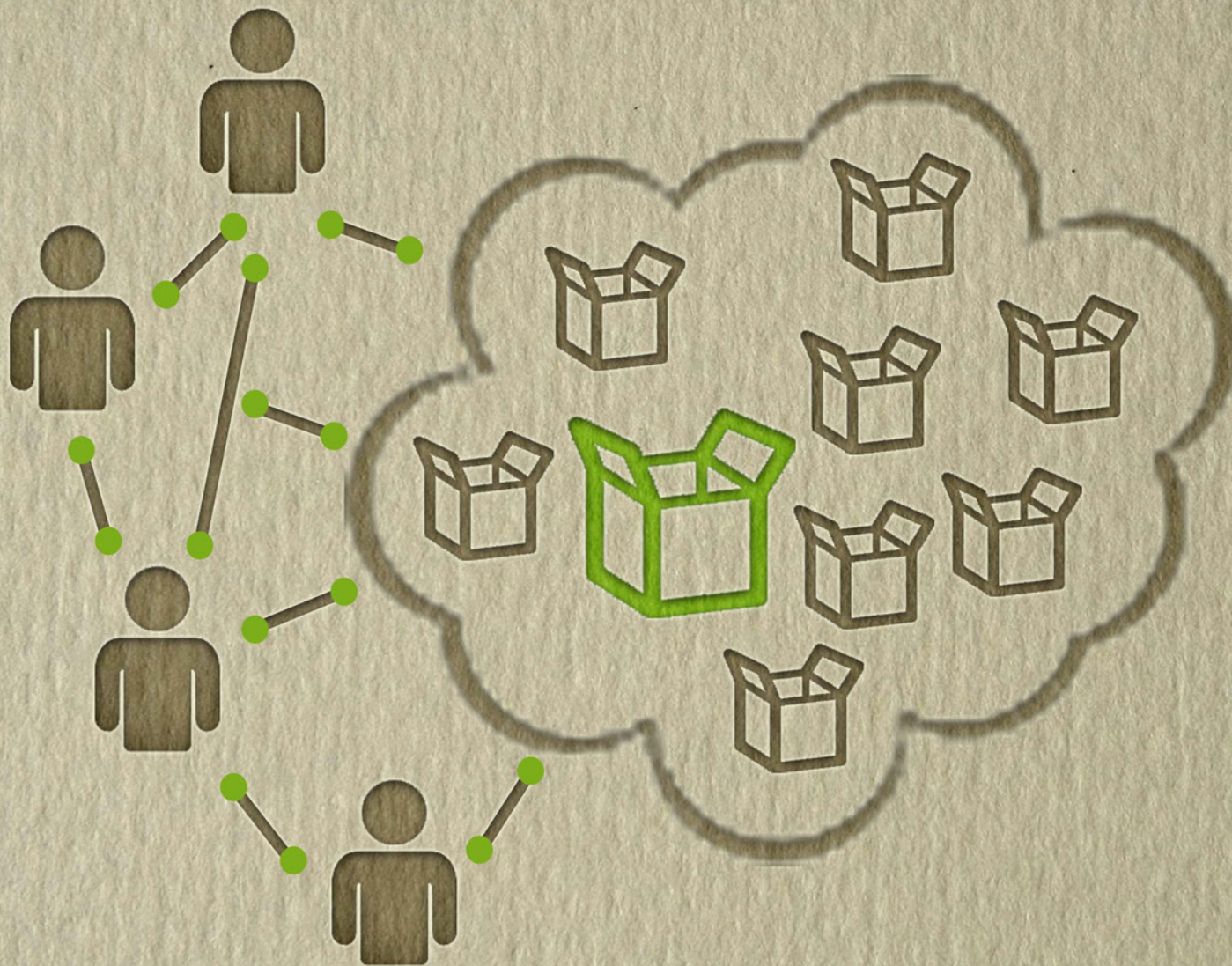


ВОЗМОЖНОСТИ

- ✓ БЫСТРО ВЫЙТИ НА ЦИФРОВОЙ РЫНОК
- ✓ НЕ ВКЛАДЫВАТЬ БОЛЬШИЕ БЮДЖЕТЫ В ЦИФРОВУЮ ДИСТРИБЬЮЦИЮ
- ✓ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЙ ПЕРСОНАЛ ДЛЯ НОВОГО РЫНКА
- ✓ ПОЛУЧИТЬ СОБСТВЕННОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
- ✓ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ОБЩИМ КАНАЛОМ РАСПРОСТРАНЕНИЯ NEW MEDIA
- ✓ ПОЛУЧАТЬ ПОЛНУЮ СТАТИСТИКУ ПОВЕДЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
- ✓ ИМЕТЬ ПОЛНЫЙ КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ
- ✓ НАПОЛНИТЬ СВОЙ ПРОДУКТ МЕДИЙНЫМ КОНТЕНТОМ
- ✓ ПРЕДОСТАВИТЬ РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И КАНАЛЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИХ РЕКЛАМЫ
- ✓ ПОДХОДИТ КАК КРУПНЫМ ТАК И РЕГИОНАЛЬНЫМ ИГРОКАМ РЫНКА

РЕШЕНИЕ

*Площадка, которая агрегирует
весь контент из печатных СМИ*



ВОЗМОЖНОСТИ

- ✓ ПОЛУЧИТЬ ЗА НЕБОЛЬШУЮ МЕСЯЧНУЮ ПЛАТУ ДОСТУП К БОЛЬШОМУ ЧИСЛУ ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ
- ✓ ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗДАТЕЛЯМ ПРОДАВАТЬ ОТДЕЛЬНО ПЛАТНЫЙ ДОСТУП К ОПРЕДЕЛЕННЫМ ЦЕННЫМ МАТЕРИАЛАМ
- ✓ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СМОГУТ ОТОБРАТЬ ИЗДАНИЯ КОТОРЫЕ ИМ НРАВЯТСЯ
- ✓ ТАКЖЕ СМОГУТ СРАВНИТЬ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗНЫХ ИЗДАНИЙ, ОБ ОДНОМ И ТОМЖЕ СОБЫТИИ
- ✓ ПРИ ЖЕЛАНИ СОХРАНИТЬ В БИБЛИОТЕКУ ТОТ ИЛИ ИНОЙ НОМЕР ИЗДАНИЯ ИЛИ ОТДЕЛЬНО ПОДПИСАТЬСЯ НА ИЗДАНИЕ

КАНАЛЫ МОНЕТИЗАЦИИ



1 КАНАЛ (ОСНОВНОЙ)

оплата издательств за продукт

БАЗОВЫЙ **39**
\$/месяц

1 издание
размещение на портале
все возможности портала

СТАНДАРТНЫЙ **139**
\$/месяц

1 издание
возможности БАЗОВОГО пакета +
собственное приложение для
мобильных платформ

КОРПОРАТИВНЫЙ **999**
\$/месяц

до 10 изданий
возможности СТАНДАРТНОГО пакета

2 КАНАЛ

оплата пользователей за доступ к
порталу (50-60% возвращается
издательству)

ДОСТУП **10**
\$/месяц

Доступ ко всем изданиям, кроме
эксклюзивных материалов
(не более 30% материалов для издания)
без возможности
сохранить в личной библиотеке

ПОДПИСКА **цена**
для каждого
издания

Возможность доступа к
отдельным материалам,
номерам и подпискам на год
с сохранением в библиотеке



ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК

*Только в РФ и на Украине есть попытки
выйти на рынок цифровой дистрибуции*



65 тыс.

Изданий
выпускается
на территории
СНГ

65 млрд руб.

Объем рынка
продажи прессы
только в РФ

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТА
112 МЛН
В СНГ

40 млн

Выходцев СНГ
за рубежом



КОМАНДА



СЕРЕНКОВ СТАНИСЛАВ

CEO и разработка проекта, маркетинг

более 12 лет в отрасли печатных СМИ,
на должностях выпускающего редактора и ответсека
отличное знание отрасли изнутри от создания до продвижения
и продажи, а также ее проблем и развития



МАРТЬЯНОВ АНДРЕЙ

разработка продукта и технологии

программист с богатым опытом работы над
высоконагруженными сервисами
работал над проектами PinPay Systems Ltd , Wargaming.net



АНЖЕЛИКА МАНЮРОВА

маркетинг и продажи продукта

Более 15 лет работы в рекламе и маркетинге печатных СМИ
богатый опыт работы в роли менеджера по продажам
и работе с клиентами

+

2 программиста и 2 менеджера по продажам

НЕОБХОДИМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

\$ 500 000

*Траншами согласно утвержденному
плану финансирования*

20 %

Доли в уставном капитале компании

3 ГОДА

*Выход инвестора из проекта путем
продажи своей доли с мультипликатором 10х
стратегическому инвестору
или выкуп доли собственником (МВО - выкуп управляющими).*

решения для цифровой дистрибьюции

PRESS/seller

вся сила new media для издателей

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

СЕРЕНКОВ Станислав

s.serenkov@presseller.com

www.presseller.com