

Всероссийский конкурс исследовательских и проектных работ
школьников «Высший пилотаж»

**Невзаимозаменяемый токен NFT как
инструмент для привлечения инвестиций на
примере запуска собственного проекта**

Проект

Направление конкурса «Предпринимательство»

Авторы работы:

Гершуни Павел Леонидович,
Грабчук Павел Андреевич,
учащиеся 11 класса,
ГБОУ «Школа № 67» города Москвы

Руководитель:

Огурцов Сергей Анатольевич,
Head of product marketing,
Drive&Scooters Yandex

Москва, 2025

Оглавление

Введение.	3
Цель и задачи проекта.	4
1. Цели проекта.	4
2. Задачи проекта.	4
1. Описание бизнес-идеи. Актуальность и значимость проекта.	5
1.1. Блокчейн.	5
1.2. Смарт-контракт в блокчейн.	6
1.3. Невзаимозаменяемый токен NFT.	6
1.4. NFT для криптоискусства.	7
1.5. Зачем покупать NFT.	7
1.6. Бизнес-идея проекта.	9
1.7. Актуальность проекта.	10
2. Описание бизнеса.	12
2.1. Суть бизнеса кратко.	12
2.2. Выбор сети блокчейн.	12
2.3. Что такое элемент NFT коллекции.	13
2.4. История NFT на TON.	14
2.5. Картинки коллекции SWEETIE.	15
3. Анализ рынка.	19
3.1. Анализ рынка NFT на TON (PAM, TAM, SAM, SOM).	19
3.2. Целевая аудитория NFT-стартапа.	21
3.3. Анализ рынка Телеграм-каналов.	23
4. План маркетинга.	27
4.1. 4P-анализ проекта.	27
4.2. Маркетинговые активности по продвижению канала и коллекции SWEETIE.	28
5. План реализации проекта. «Дорожная карта».	29
6. Финансовый план и план инвестиций.	30
6.1. Общее описание финансов стартапа.	30
6.2. Затраты на Телеграм-канал.	30
6.3. Затраты на привлекаемый персонал.	31
6.4. Правила распределения прибыли проекта.	33
7. Пилотный запуск проекта.	35
7.1. MVP NFT-коллекции.	35
7.2. MVP каналов, пробные заходы и расчеты рентабельности.	35

7.3.	Итоги пилотного MVP.	37
8.	Запуск и функционирование стартапа.	38
8.1.	Организационно-правовая форма.	38
8.1.1.	Маркетинговые события, предваряющие запуск.	39
8.2.	Запуск. Привлечение инвестиций через продажу NFT.	41
8.3.	Жизнь и развитие стартапа.	43
8.4.	Ежемесячные выплаты владельцам NFT.	44
8.5.	Тематическая игра Sweetie-game.	45
9.	Прогноз и планы развития. Определение приоритетных направлений.	47
10.	Оценка эффективности проекта и финансовый результат.	49
	Заключение.	50
	Список использованной литературы.	52
	<i>Приложение А. Опрос для определения портрета целевой аудитории.</i>	<i>54</i>
	<i>Приложение Б. Список каналов, на которых была произведена первая закупка рекламы.</i>	<i>56</i>
	<i>Приложение В. Презентация и результаты первого сейла.</i>	<i>58</i>
	<i>Приложение Г. Основания для выплаты 5% бонуса, ежемесячно.</i>	<i>59</i>
	<i>Приложение Д. Выплаты держателям коллекции в \$, ежемесячно.</i>	<i>60</i>
	<i>Приложение Е. Детали игры Sweetie – game.</i>	<i>61</i>
	<i>Приложение Ж. Финансовый отчет по результатам проекта июль 2023 – август 2024.</i>	<i>62</i>
	<i>Приложение И. Термины на рынке Телеграм – каналов и NFT.</i>	<i>67</i>
	Эссе участника проекта.	69

Введение.

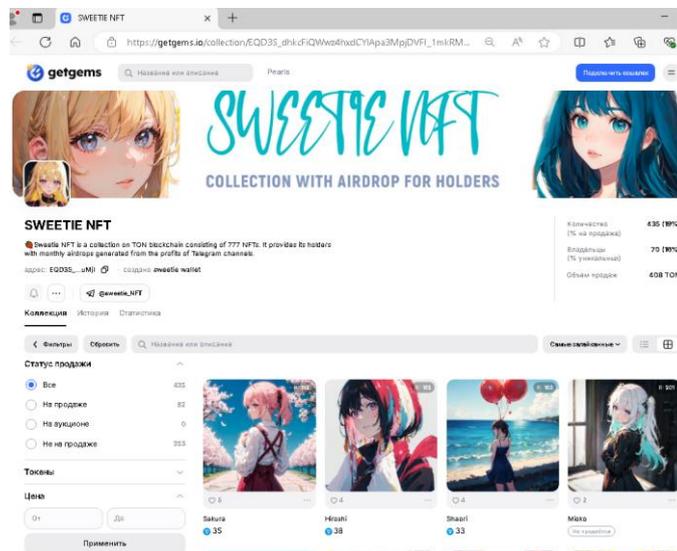
*«NFT идеально подходят для работы в любой сфере»
Марк Кьюбан, инвестор, владелец франшизы NBA*

Цифровые технологии бесповоротно входят в жизнь современного человека. Электронные книги, карты, мессенджеры и социальные сети, онлайн торговля, электронные системы обучения, системы управления производством – сложно назвать сферу частной или деловой жизни, где «цифра» не применялась бы с огромным успехом. Этот тренд наблюдается и в сфере интеллектуальной деятельности, и творчества: статьи, изображения и музыка переводятся из «бумаги» в цифровой формат, либо сразу создаются уже в электронном виде. При этом очевидно возникает проблема закрепления авторства созданного произведения и сохранения сведений обо всех изменениях права собственности при сделках купли-продажи, дарения и пр. Ведь создать копию JPG-картинки либо MP3-файла очень легко, но как среди всех копий найти исходную версию и доказать свое право на нее.

Подобно тому, как в реальном мире существуют ценители и коллекционеры физических предметов искусства, приобретающие экспонаты своих коллекций для удовольствия, статуса или с инвестиционными целями, в цифровом мире также сложились группы с похожими стремлениями. В качестве инструмента, реализующего такие цифровые коллекции, применяется уникальный цифровой сертификат NFT (Non-Fungible Token - невзаимозаменяемый токен), который создается на базе блокчейн.

Настоящая работа представляет собой описание **реализованного** NFT- стартапа как цифровой коллекции (ее состояние в маркетплейсе GetGems на январь 2024 года показано на рис. 1), посвященной японскому искусству аниме, созданной на базе блокчейна TON. Проект был создан авторами с нуля и проведен через все этапы жизненного цикла: разработка концепции, привлечение инвестиций, запуск и регистрация, поддержка и развитие, выход бизнеса на прибыль, успешная продажа через сделку M&A холдерам более крупной коллекции.

Рисунок 1. Sweetie-NFT: цифровая коллекция на маркетплейсе getgems.io (январь 2024)



Цель и задачи проекта.

1. Цели проекта.

Исследовательской целью проекта является изучение понятий «невзаимозаменяемый токен NFT» и «блокчейн» и их принципов работы. Для закрепления практических навыков работы с такими токенами предполагается запуск собственно продукта на одной из блокчейн-систем, работающих с NFT. Конечная же практическая (в т.ч. финансовая) цель, как и у любого другого коммерческого проекта, заключается в приобретении опыта ведения собственного бизнеса и извлечении прибыли.

В ходе реализации проекта, связанного фактически с самостоятельным основанием своего первого бизнеса, авторы проекта столкнулись с необходимостью решения целого ряда задач.

2. Задачи проекта.

- Изучить теорию и применить на практике методы работы с NFT (создание, продажа, обмен и пр.);
- Выбрать блокчейн, наиболее удобную и эффективную для реализации NFT-проекта в русскоязычном сегменте;
- Изучить принципы функционирования выбранной сети и смарт-контрактов на ней;
- Разобраться в устройстве рынка телеграм-каналов и принципах продажи рекламы;
- Разработать концепцию будущего NFT-продукта;
- Разработать маркетинговые стратегии для успешного запуска NFT-коллекции и проведения раундов привлечения инвестиций;
- Изучить нормативную базу РФ в области цифровых прав, самозанятости (регистрация, в т.ч. несовершеннолетними, налогообложение, отчетность и пр);
- Разобраться в работе нейросетей, создающих изображения и тексты по заданному описанию;
- Создать конкурентноспособный продукт с доходностью выше средней по рынку NFT, привлечь инвестиции и довести его до стадии коммерчески успешного проекта;
- Вести, поддерживать и развивать продукт, регулярно анализировать текущие финансовые результаты

1. Описание бизнес-идеи. Актуальность и значимость проекта.

1.1. Блокчейн.

Блокчейн — это распределенная база данных, которая содержит и может передавать информацию в виде последовательности связанных блоков. Каждый блок содержит полезные данные (набор транзакций + собственную служебную информацию: дату создания и хэш-сумму) и ссылку на предыдущий блок в виде его хэш-ключа. Таким образом эти блоки соединяются в цепочки. Дублирование в следующем блоке части служебной информации из предшествующего позволяет поддерживать целостность данных и проводить их верификацию. Если часть данных в блоке изменить или удалить, то значение хэш-ключа, вычисленное по новому содержимому, изменится и будет отличаться от хранящегося в соседнем блоке. В таком случае цепочка разорвется, верификация данных не пройдет, и они будут расценены, как сфальсифицированные. Так блокчейн поддерживает неизменность хранящейся информации.

Распределенной такая база данных является в силу своей архитектуры. В сети блокчейн множество разбросанных по всему миру узлов, которые при обработке информации активно взаимодействуют между собой для проверки подлинности данных и подтверждения производимых операций. Среди узлов такой сети нет единого центра, главного управляющего сервера. Это делает блокчейн децентрализованной распределенной базой данных.

Возможность работы децентрализованной блокчейн базируется на консенсусе «согласии» всех узлов о том, какие блоки считаются действительными и могут быть добавлены в общую цепочку. Целью консенсуса является обеспечение устойчивости при внешнем вмешательстве (например, DDoS атаке). Для достижения консенсуса в блокчейне существует два механизма: Proof of Work (PoW) и Proof of Stake (PoS).

PoW (Proof of work) – модель работы, при которой узлы (серверы) блокчейна решают сложные математические задачи, технически заключающиеся в подборе значения, которое совместно с данными предыдущего блока давало бы хэш, соответствующий определенным критериям сложности. Это требует значительных вычислительных усилий. Процесс вычисления подходящего значения называют майнингом. Каждый узел решает свою задачу, а тот майнер (сервер), который решит ее быстрее, получает право добавить новый блок.

PoS (Proof of stake) – модель работы, при которой для получения права создания блока владельцы (узлы) должны заложить имеющиеся у них монеты в качестве гарантии своей надежности. Этот процесс называется стейкингом, а узел, предоставивший «залог» – валидатором. В PoS не требуется решение сложных задач, а значит, и большие вычислительные мощности. Валидаторы выбираются случайным образом с учётом количества криптовалюты, которой они владеют. Больше криптовалюты — больше шансов создать новый блок. Такой подход потенциально уменьшает децентрализацию сети (крупные узлы «перетягивают»

процесс на себя). Поэтому более мелким серверам позволено объединяться в пулы, так что почти каждый узел участвовать в управлении информацией.

Сети блокчейн применяются не только в финансовой сфере (известные всем биткойны), но и для подтверждения авторства и права владения, проверки подлинности, в играх и социальных сетях, как средство электронного голосования и пр.

1.2. Смарт-контракт в блокчейн.

Понятие «смарт-контракт» ввел американский программист Ник Сабо для обозначения компьютерного алгоритма для формирования, управления и предоставления информации о владении чем-либо.

Смарт-контракты обеспечивают автоматизированную возможность получить оплаченный электронный «товар» без посредников (брокеров, кассиров и т.д.). Они полностью автономны и защищены, их практически невозможно взломать. Невозможность подделать или изменить смарт-контракт каким-либо образом объясняется тем, что хранятся они в распределенной сети блокчейна. Для сохранения анонимности сторон такой контракт может быть дополнительно зашифрован.

1.3. Невзаимозаменяемый токен NFT.

Токеном называют криптографический сертификат (единицу учета) в сетях блокчейн, не являющуюся криптовалютой.

Невзаимозаменяемый токен NFT представляет собой особый вид токена, который является уникальным и не может быть уничтожен, обменян или замещен другим токеном [1]. Уникальность дает возможность привязывать NFT к разного рода цифровым активам, что делает его сертификатом электронного носителя произведения. Такой токен состоит из записанной в цепочке блоков цифровой информации, которая обеспечивает идентичность объекта и подтверждает право собственности своего создателя. NFT способны обеспечить уникальное представление виртуального актива и являются подлинными, уникальными и зашифрованными единицами учета [2]. Файл jpg можно копировать бесконечное количество раз, токен же нельзя повторить, и именно такая уникальность придает привязанным к нему изображениям, музыкальным трекам и другим цифровым активам ценность, позволяя коллекционировать их, как собирают произведения искусства, владеть ими, покупать и продавать. Важно, при использовании NFT сделки между автором и покупателем происходят напрямую, без какого-либо посредничества.

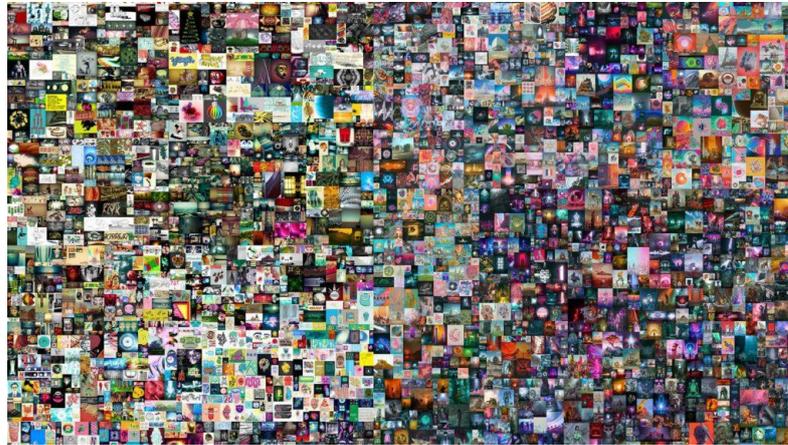
Что касается правового статуса NFT, то в РФ, как и в большинстве стран мира, они пока не подпадают под законодательство о ценных бумагах, и считаются прочими цифровыми активами.

1.4. NFT для криптоискусства.

NFT может удостоверить подлинность любого объекта цифрового мира – изображения, текста, музыки, игровых атрибутов и пр. На сегодняшний день наибольшее распространение NFT получили в индустрии компьютерных игр и сфере цифрового искусства.

Начало применению NFT для криптоискусства положил дизайнер цифровой графики из Южной Каролины под псевдонимом Майк Винкельманн. Его «Первые 5000 дней» (рис. 2) стали первой цифровой художественной работой, проданной через блокчейн на основе NFT. Работа, представляющая собой набор из 5000 кадров, была продана на аукционе Christie's в марте 2021 за рекордные 69,3 миллиона долларов [3]

Рисунок 2. «Everydays: The First 5000 Days» от Beeple



В сентябре 2023 года в России был запущен знаковый NFT-проект, впервые реализованный в соответствии с российским законодательством и без участия зарубежных блокчейн-платформ и криптобирж. Государственный музей «Эрмитаж», инвестиционная компания «Интеррос» и оператор ЦФА «Atomyze» выпустили невзаимозаменяемые токены, запечатлевшие процесс реставрации трех фресок мастерской Рафаэля из собрания Эрмитажа [4].

1.5. Зачем покупать NFT.

NFT не только подтверждает право своего обладателя на красивую картинку, видео или музыкальный трек. Такие токены очень часто несут владельцу дополнительную пользу. Это могут быть ежемесячные выплаты, общение со звездой, доступ к какому-либо сервису или ресурсу, скидки, промокоды и т.д.

В целом, можно выделить 4 причины, побуждающие людей тратить десятки (а иногда сотни и тысячи) долларов на покупку NFT.

- Коллекционирование

Для многих коллекционеров NFT – изображения могут иметь такую же ценность, как для ценителей живописи картины Шишкина или Левитана. Причем в случае с цифровым искусством часто важно не само изображение, а смысл, который в нем заложен. Например, NFT - коллекция CryptoPunks от Larva Labs представляет собой картинку размером 24x24 пикселей, однако один из элементов этой коллекции - CryptoPunk #7804 (рис.3) – был продан в марте 2021 года за \$7,57 млн

Рисунок 3. Элемент #7804 из коллекции CryptoPunks (увеличено ~ 5 раз).



- Инвестирование

Криптоинвесторы рассматривают NFT как объект для вложения средств. Токены как финансовый инструмент доступны не только профессиональным трейдерам крипторынка, но и обычным пользователям интернета. Для осуществления сделок покупки-продажи NFT достаточно владеть криптокошельком, который поддерживает протокол блокчейн [3]. Для NFT-инвесторов доступно несколько стратегий. Можно купить право на картинку, дождаться, когда она подорожает, и продать по новой цене. Либо приобрести токен для того, чтобы получать за него регулярные выплаты (дропы). Ценность NFT зависит, в частности, от ее редкости и полезности. В качестве примера можно привести NFT-коллекцию карточек Дональда Трампа (рис.4). Согласно официальному сайту collecttrumpcards.com, покупатель сразу 75 карточек получает право на ужин с избранным президентом США в его резиденции. Другие специальные предложения предусмотрены для покупателей одновременно 5, 9, 15 и 250 NFT-карточек. Первые несколько выпусков были раскуплены буквально в первые часы продаж. А еще через пару часов карточки появились на вторичном рынке по ценам, минимум в 2.5. раза превосходящим исходную.

Рисунок 4. Примеры NFT-карточек коллекции Дональда Трампа с официального сайта collecttrumpcards.com



В вопросе стоимости NFT-актива важную роль играет также известность автора, которая, как и в реальном мире, может прийти к художнику не сразу. Например, NFT-картинки из уже упомянутой коллекции CryptoPunks первоначально раздавали бесплатно, а сегодня «панки» стабильно держатся в ТОП-5 по капитализации среди всех NFT-проектов. В NFT-мире даже сильнее, чем и в мире обычных инвестиций, сложно предсказать, какой проект «выстрелит», и это делает инвестиции в такие цифровые активы высоко рискованными. Основные риски рынка - высокая волатильность (она свойственна NFT рынку также, как и крипторынку в целом) и сложность аналитики (для NFT недоступны фундаментальные показатели рынка, финансовые отчеты эмитентов и другие инструменты).

- Социальный статус

Некоторые NFT –редкости можно рассматривать, как предметы роскоши. Их приобретение позволяет владельцу подчеркнуть свой высокий социальный статус.

- Доступ к «закрытым возможностям»

Многие известные музыканты или художники выпускают NFT, дающие право доступна на личную встречу с ними. Для фанатов ценность такой возможности может превышать фактическую стоимость приобретаемого актива. Например, американский рэпер V-Real выпустил NFT-картинку, покупатели которой могли побывать за кулисами во время его концерта.

1.6. Бизнес-идея проекта.

Бизнес-идея проекта заключается в запуске NFT коллекции невзаимозаменяемых токенов на блокчейн. Коллекцию составляют картинки в стиле аниме. Продвижение коллекции предполагается через тематический канал с новостной лентой, опросами, викторинами, посвященными аниме и японской культуре в целом.

Разрабатывая концепцию будущего проекта, авторы решили сделать ставку на свои увлечения: инвестиционный рынок и аниме. Представления о принципах работы инвестиционного рынка, рисках, правилах анализа рынка позволило выбрать в качестве основного поля деятельности крипторынок, выйти на который может любой участник, имеющий криптокошелек. На тот момент рынок NFT был новым, актуальным и очень перспективным полем для ведения бизнеса.

Аниме довольно популярно во всем мире: огромное количество людей знает характерные визуальные и сюжетные аспекты аниме.

Конечно, авторы не замахивались на успех NFT-коллекции Azuki американского стартапа Chiru Labs, сделавшего ставку на благосклонность фанатов аниме. В основе коллекции Azuki лежат изображения аниме-персонажей. Коллекция была выпущена в продажу 12 января

2022 года, и всего за месяц объем торгов Azuki на маркетплейсе OpenSea составил \$300 млн. Однако ожидалось, что стартап удастся успешно запустить, чтобы он принес инвесторам и владельцам доходность выше средней по рынку.

1.7. Актуальность проекта.

Идея создания бизнеса, построенного на NFT-коллекции, появилась в конце 2022 года. В тот период рынок цифровых активов на NFT (преимущественно, изображений) показывал взрывной рост. Коллекции на невзаимозаменяемом токене в российском сегменте на сети TON только-только начали создаваться и вызывали живой интерес со стороны активных участников. Стало понятно, что изменения в финансовой сфере, которые начались с появлением блокчейна и криптовалют, стали доступны для непосредственного изучения так близко, как никогда раньше. В только появляющемся и довольно живом рынке команда увидела отличную возможность для получения опыта в создании собственной NFT-коллекции.

Вторая составляющая проекта – аниме и японская культура в целом – также не вызывала сомнения в своей актуальности. Изображения в стиле аниме всегда привлекают внимание, ведь художественная привлекательность персонажей является одной из причин популярности этого жанра во всем мире (рис 5). И действительно, позже, когда проект уже был запущен, основатели регулярно получали отзывы, что пользователи купили коллекционные NFT-аниме не потому, что они позволяли получить выплаты (дропы) или иные привилегии, а просто потому, что «картинки были очень красивыми!». Кроме того, проект дал людям возможность участвовать в интересных викторинах на знание аниме и культуры Страны восходящего солнца.

Рисунок 5. Некоторые владельцы признавались, что купили NFT из-за привлекательного изображения.



Первоначально NFT-коллекции начали развиваться для англоязычной аудитории. Русскоязычный рынок и инфраструктура для него только начинали складываться в 2022 году, причем идеи первых коллекций на TON либо почти полностью повторяли идеи, ранее реализованные на других платформах (TONDUCKS, TON Punks), либо у коллекций были «идеи ради идеи», за ними не стояли популярные молодежные направления и их многочисленные фанаты (Diamonds, Animal Red List).

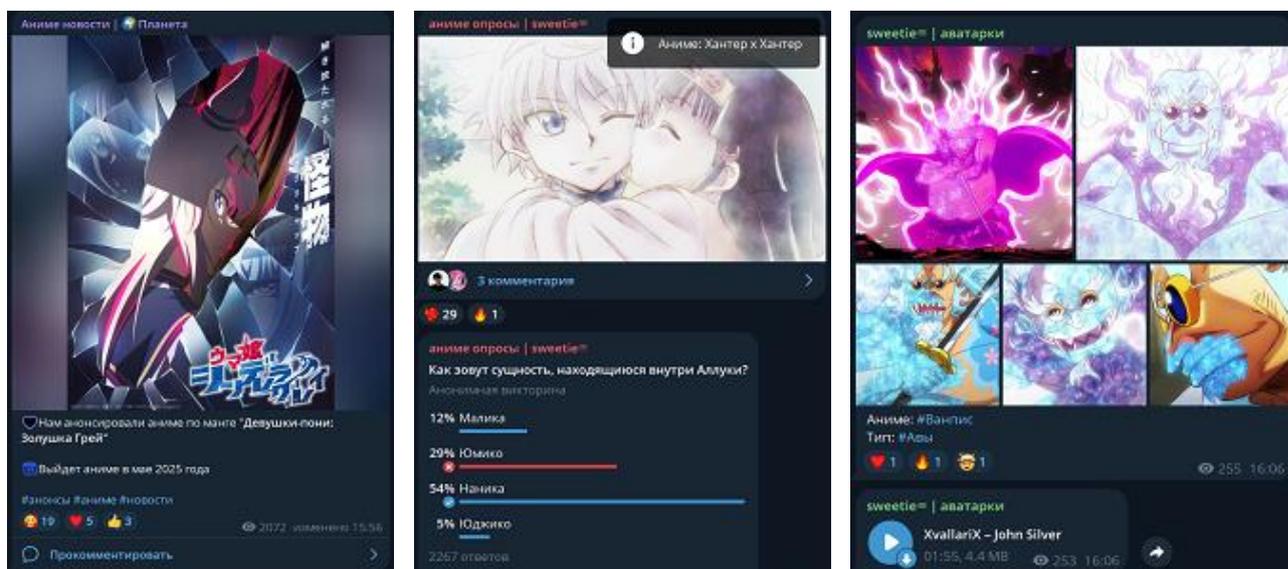
Проект SWEETIE предлагает продукт, основанный на суперпопулярном во всем мире (особенно среди молодёжи) жанре аниме. Таким образом этот проект нацелен на повышение заинтересованности и вовлеченности в NFT-рынок наиболее активной части аудитории (фанатами аниме чаще всего становятся люди от 16 до 35 лет). Кроме акцента на аниме, еще одним конкурентным преимуществом должна стать понятная и прозрачная система выплат владельцам, построенная не на правилах пирамиды, а на доходах от смежного бизнеса, и дополнительные бонусы.

2. Описание бизнеса.

2.1. Суть бизнеса кратко.

Построенный бизнес реализован как управление NFT-коллекцией на базе сети TON. Картинки коллекции представляют собой полноцветные изображения женских персонажей в стиле аниме. Коллекция получила название «SWEETIE». Для обеспечения токенов создана сетка из трех каналов: новости, опросы и аватарки (рис. 6) на средства, полученные от продажи NFT независимым инвесторам (следует особо отметить, что эти инвесторы были найдены среди активных участников NFT-рынка и привлечены в результате переговоров, а не были друзьями или родственниками – то есть, не F&F-инвестиции). Доход преимущественно генерируется за счет продажи рекламы в собственных каналах. Прибыль распределяется по установленным правилам между держателями элементов коллекции в виде ежемесячных выплат.

Рисунок 6. Примеры постов каждого из каналов проекта



Канал «Новости»

Канал «Опросы»

Канал «Аватарки»

2.2. Выбор сети блокчейн.

Для реализации стартапа была выбрана сеть блокчейн TON (прежнее название – Gram). Изначально она была частью мессенджера Telegram, однако после судебных разбирательств SEC (комиссия по ценным бумагам США) была отделена от него, и теперь поддерживается командой «независимых» разработчиков как The Open Network.

TON работает на механизме PoS и представляет собой «блокчейн из блокчейнов» (мастерчейн + работающие параллельно воркчейны, количество которых может достигать 2^{32})

На данный момент монета Toncoin, которая используется в сети для совершения платежей и подтверждения транзакций валидаторами, имеет капитализацию 16,6 млрд долларов США, что делает ее 9 в мире по этому показателю. Также, в 2023 году сеть установила мировой

рекорд по количеству транзакцию в секунду. Этот показатель превысил 104 700 шт/сек. Для сравнения, платежная система Visa пропускает до 65 000 транзакций в секунду, а популярная блокчейн Ethereum – до 20 транзакций (рис. 7)

Рисунок 7. Сравнение скорости (транзакций/сек) блокчейн сетей и платежных систем, 2023 год
По данным официального канала tonblockchain.ru

Network	Confirmed TPS	Network	Average TPS	Maximum TPS
Toncoin	104,715	 Visa (Visanet)	6,105	65,000
Bitcoin	7	 MasterCard	412	5,000
Ethereum	20	 PayPal	707	Unknown
BNB Smart Chain	2,200			
Ripple (XRP)	1,500			
Cardano (ADA)	250			
Solana (SOL)	59,400			
TRON (TRX)	2,000			
Polygon (MATIC) L2	7,000			
Polkadot (DOT)	1,000			

Одним из дополнительных оснований выбора именно TON в качестве сети блокчейн проекта явился тот факт, что большая часть его пользователей являются русскоговорящими. Это, во-первых, минимизировало риски трансграничного перевода денег покупателям NFT из коллекции. А во-вторых, - и это оказалось очень важным – участники сети обладают сходным с основателями менталитетом, на русскую аудиторию было проще, понятнее и приятнее ориентировать новостные посты, викторины, игры и прочие активности.

2.3. Что такое элемент NFT коллекции.

По сути, токен NFT представляет собой цифровую подпись, которую можно прикрепить к любому цифровому объекту (файлу), например, графическому изображению. Само изображение должно быть квадратным, желательно, размером не более 1000x1000 пикселей. В структуре NFT-элемента содержатся метаданные, которые несут системную информация об описываемом объекте.

Метаданные состоят из:

- Названия;
- Описания;
- Места расположения картинки в сети интернет.

- Атрибутов. Их может быть неограниченное количество, каждый атрибут имеет формат:
 - Название атрибута
 - Параметр атрибута (несколько токенов могут иметь одинаковые значения параметра, что позволяет объединять их в группы)

Технически NFT представляет собой программный код в формате JSON. Метаданные можно представить в виде следующего текста¹:

```
{
  "name": "Sweetie Tyan #225",
  "description": "Sweetie Common NFT",
  "marketplace": "getgems.io",
  "attributes": [
    {
      "trait_type": "Rarity",
      "value": "Common"
    }
  ],
  "image":
  "https://storage.yandexcloud.net/marketon/collections/EQD3S_dhkcFiQWwz4hxdCYlApa3
  MpjDVFI_1mkRMzhscuMjl/430/image.png"
}
```

2.4. История NFT на TON.

NFT на блокчейне The Open Network существуют с февраля 2022 года. Первая коллекция, появившаяся на блокчейне - TONDUCKS от независимого фаундера Семена Котова (рис. 8). Она повторяет идею схожих коллекций на других блокчейнах.

Рисунок 8. NFT-картинки из коллекции TONDUCKS



В конце апреля 2022 на TON появилась крупная коллекция от независимых фаундеров Сергея Романова и Андрея Чунина - Red Company. Команда проекта отрисовала вручную и заминтила (создала NFT в блокчейне) более 13 000 животных из Красной книги. Было собрано около 2 миллионов долларов на 3 раундах привлечения инвестиций. Основатели

¹ Конкретное представление кода метаданных может отличаться для разных сетей блокчейн, т.к. они используют разные языки программирования. Пример приведен для блокчейна TON на языке FUNC (язык программирования, разработанный специально для The Open Network и использующийся в написании смарт-контрактов).

имели грандиозные планы по созданию собственной игры и метавселенной, однако впоследствии отказались от них после ухудшения конъюнктуры рынка в октябре 2023 года.

Позже на TON появилась компания The Open Platform (TOP), создавшая почти всю инфраструктуру блокчейна: маркетплейс NFT, децентрализованную биржу токенов, блокчейн-сканер и несколько NFT-коллекций, кошелек @wallet внутри Телеграм, TonStarter (платформа, благодаря которой проекты на TON привлекают инвестиции). Ее создатель – Андрей Rogozov, бывший операционный и генеральный директор ВК, стоявший у истоков социальной сети. Около года назад TOP запустил проект community, нужный для приведения новых людей в экосистему блокчейна. Позже выходцы из TOP сделали бота-кликер Notcoin, количество юзеров которого в моменте превышало 20 миллионов аккаунтов.

Настоящий рост сегмента NFT на блокчейне пришелся на ноябрь 2022 года, когда появилась возможность заминтить² любой юзернейм в блокчейне, превратив его в NFT и дав возможность привязать несколько таких токенизированных юзернеймов к аккаунту. Общий объем торгов по таким юзернеймам за два года превысил 69.000.000 TON (~300 млн \$)

Спустя месяц появились анонимные номера, позволяющие использовать мессенджер телеграм без привязки к региону и обычному номеру телефона. Их продажа была доступна всем, всего их было продано почти на 100.000.000\$ за 4 месяца продаж.

Проекты The Open Platforms и самого Телеграма, можно сказать, имеют безграничный бесплатный маркетинг, либо от мессенджера, либо от его основателя. Так, к примеру, после поста Павла Дурова 14 сентября 2023 года (<https://t.me/durov/225>), где упоминается блокчейн и анонимные номера, объем торгов по последним взлетел на несколько десятков процентов, так же как и сам курс самой монеты. . Поэтому конкурировать с такими проектами и пытаться забрать у них долю рынка практически невозможно. Но стоит отметить, что TON Foundation (организация, управляющая блокчейном) сама заинтересована в независимых фаундерах и разработчиках, поддерживая их грантами и различными административными ресурсами.

2.5. Картинки коллекции SWEETIE.

У большинства NFT-коллекций есть ограничение на максимальное количество токенов, больше которого выпущено быть не может. Обычно оно кратно 100 или 111. Для коллекции SWEETIE оно составляет 777 штук.

Единственным атрибутом токенов коллекции SWEETIE является редкость – «вид» NFT, от которого зависит количество таких элементов в коллекции, их стоимость, внешний

² Объяснение некоторых специфических терминов из мира NFT и Телеграм-каналов можно найти в Приложении И.

вид и пр. Несмотря на то, что все токены принадлежат к одной коллекции, для пользователей они различаются внешне, а для алгоритма распределения - имеют разные коды (признаки «редкостей»).

В коллекции sweetie NFT выделено 3 редкости (т.е. все NFT разделены на 3 категории):

- Common – 420 штук
- Rare – 280 штук
- Legendary – 77 штук

Редкость Common (рис. 9) – аниме - девочка без предметов на фоне, отличаются цвет волос, глаз, аксессуар (ободок на голове, питомец в руке и пр.). Имена в блокчейне у всех одинаковые (sweetie tyun #0), изменяется лишь порядковый номер. Описание тоже одинаковое: «Sweetie Common NFT»

Рисунок 9. Sweetie Tyun #12. Одна из картинок коллекции редкости Common.



Редкость Rare – аниме-девочки, каждая из которых имеет свое уникальное японское имя и описание вида: «According to Japanese dictionary name <...>means <...>» Внешний вид картинки соответствует расшифровке имени редкости. Так, например, имя Эри означает «удача». Она изображена на фоне казино (рис. 10).

Рисунок 10. Эри – «удача». Одна из картинок коллекции редкости Rare. According to Japanese dictionary name Eri means luck, success.



Редкости Legendary полностью сделаны по заказу покупателя (имя, цветовое решение, аксессуары, на кого должна быть похожа). В этих картинках детально проработан не только сам персонаж, но и детали фона. Описания, отражающие значение имен героинь картинок, создавались с привлечением ИИ через генератор ChatGPT. Пример картинки редкости Legendary и ее описания приведен на рис 11.

Рисунок 11. Винтера—одна из картинок коллекции редкости Legendary.



In the picturesque village nestled amidst a winter wonderland, there resides a girl named Winterra. With rosy cheeks and frost-kissed eyelashes, she effortlessly embodies the essence of the season. Bundled up in a cozy winter ensemble, Winterra dons thick gloves to guard against the biting cold. Her attire, designed for practicality without sacrificing style, harmonizes with the snowy backdrop that surrounds her. Every step she takes leaves a delicate imprint in the fresh snow, as she gracefully moves through the village.

Каждая из картинок имеет соотношение сторон 1:1, модель (1111) – Meina (тип персонажа для ИИ).

Все картинки сгенерированы с помощью нейросети, доступ к которой можно получить через телеграм-бота @stablewaifubot. Этот бот специализируется на создании изображений в стиле аниме. На вход ему подается запрос-описание на обычном «человеческом» языке, бот перекладывает его в машиночитаемый набор параметров, которые передает ИИ для создания изображения. Сгенерированная картинка возвращается заказчику. Примеры запросов и картинок, созданных по ним ботом @stablewaifubot, приведены в таблице 1:

Таблица 1. Пример запроса боту @stablewaifubot.u созданной по нему картинки

Запрос на "человеческом языке"	Результат обработки ботом - входная строка для ИИ, создающего изображение	Результат отрисовки
Девушка, видно все лицо, зеленые волосы, зеленые глаза с кулон на шее, очки	1 girl, solo, full face, green hair, green eyes, necklace, glasses	
Лоли девочка, руки за спиной, прическа длинная, руки не видны	girl, solo, loli, long hair, hands behind back, no hands visible	

Всего было сгенерировано более 1000 картинок, из которых выбирались лучшие. При генерации картинок в работе нейросети часто возникали ошибки, и полученный результат не удовлетворял требованиям. Больше всего ошибок при генерации было с пальцами: они склеивались друг с другом или же их было 4 или 6 на одной руке. Кроме того, часто были ошибки в элементах одежды – они сливались между собой или с другими объектами на сгенерированном рисунке. Отдельную трудность представляла работа деталями с заднего плана. Однако в итоге при помощи выбранного бота в связке с ИИ удалось создать достаточно качественные изображения.

3. Анализ рынка.

3.1. Анализ рынка NFT на TON (PAM, TAM, SAM, SOM).

Перед запуском проекта, команда провела анализ рынка NFT на блокчейне TON, найдя ключевые параметры – PAM, TAM, SAM, SOM – двумя способами: снизу-вверх и сверху-вниз. Для подсчета была использована нейросеть perplexity, собирающая информацию из интернета, данные маркетплейсов и иных ресурсов с информацией о текущем состоянии криптовалютного рынка. [5]

I. Расчет снизу-вверх начинается с подсчета реально достижимого рынка и заканчивается расчетом потенциально объема рынка в будущем. Рассчитанные показатели представлены на рис. 12.

Рисунок 12 Показатели PAM, TAM, SAM, SOM для рынка NFT на TON (анализ снизу-вверх).



- **SOM (Serviceable & Obtainable Market)**

На старт продаж коллекции, похожей на Sweetie по концепции, нужно около 45 дней (генерация картинок, запуск бота, минт). Предположим, что команда может производить запуск коллекций с периодичностью один раз в 1,5 месяца, используя только свои силы. За один сейл можно продать 25% от общего саплай NFT (это число команда нашла, проанализировав последние 10 крупных пресейлов на блокчейне), который при установленных командой ценах оценивается в ~25 000\$. Таким образом, за год получится продать 8 коллекции общей суммой на ~50 000\$ или ~5 000 000 рублей.

- **SAM (Served/Serviceable Available Market)**

Если у команды привлечет сторонних подрядчиков для частичной помощи при подготовке к сейлами, то получится создавать и продавать по 1 коллекции в неделю. Таким образом, будет выпущено 12 коллекций за год, с каждой из которых будет по-прежнему

получено 25% от общей стоимости всех токенов. В таком случае, SAM составит ~75 000\$ или ~7 500 000 рублей.

- **TAM (Total Addressable Market)**

Чтобы найти TAM, команда предположила, что сможет делать распараллелить процессы и создавать не по 1 коллекции в неделю, а по 1 в 2-3 дня, т.е. 3 штуки в неделю, а также, подключив больше маркетинговых ресурсов, получится продать не 25%, а 50% от общего максимальной суммы продаж (50% от 25 000\$). Таким образом, за год будет создано ~150 коллекций с выручкой 12 500\$ от каждой, что сделает TAM равным ~1 875 000\$ или ~187 500 000 рублей.

- **PAM (Potential Available Market)**

Для нахождения потенциального объема рынка, было смоделирована ситуация, при которой выпускается 6 коллекций в неделю (что возможно при увеличении числа подрядчиков, которые работают над проектом и автоматизации процессов минта) при продаже всего саплай (то есть, получении 25 000\$ от каждой из выпущенных коллекции). Всего будет выпущено ~310 коллекций, а PAM составит 7 750 000\$ или 775 000 000 рублей.

II. Расчет сверху-вниз начинается с рассмотрения глобального масштаба, например, общего объема рынка, и постепенно сужается до целевого сегмента. Рассчитанные показатели представлены на рис. 13.

Рисунок 13 Показатели PAM, TAM, SAM, SOM для рынка NFT на TON (анализ сверху-вверх).



- **PAM (Potential Available Market)**

Всего к площадке getgems (главный маркетплейс на блокчейне TON) привязано более 4 100 000 кошельков. То есть, столько пользователей совершили хотя бы одну сделку с NFT. Процент русскоязычных пользователей площадки – 28,3 (посчитан через отношение подписчиков на русскоязычном канале площадки и суммой каналов на других языках). Средний чек при покупке NFT на TON составляет ~13 TON или ~65\$. То есть, NFT среди русскоязычной аудитории потенциально будут интересны обладателям 1 160 300 кошельков. РАМ получается при умножении этого числа на средний чек и равен 75 419 500\$ или 7 541 950 000 руб.

- **TAM (Total Addressable Market)**

Количество уникальных пользователей из России, которые следят за изменениями и новинками рынка NFT на TON – 21 000 человек (среднее количество охватов на самых популярных каналах про TON). Средний чек при покупке NFT на TON в год составляет ~13 TON или ~65\$. TAM команда посчитала как произведение этих параметров. TAM ~1 365 000\$ или 136 500 000 руб.

- **SAM (Served/Serviceable Available Market)**

Для подсчета SAM команда выделила из TAM торговлю всеми проектами, имеющими полную независимость от Ton Foundation и Telegram (то есть, без коллекций, созданных Telegram или The Open Platform). Процент торговли такими составил 7,46 от общего объема торгов. То есть, SAM составил 101 829\$ или 10 182 900 руб.

- **SOM (Serviceable & Obtainable Market)**

Из оставшихся после подсчета SAM около 40% коллекций по объему торгов (на основе расчетов команды по объемам торгов на маркетплейсе) являются утилитарными и имеют схожие со Sweetie бонусы для холдеров. Получается, SOM = 40 731,6\$ или 4 073 160 руб.

3.2. Целевая аудитория NFT-стартапа.

Для определения усредненного портрета участника NFT-сегмента на блокчейне TON был проведен опрос в закрытых сообществах Телеграм, к которым могут получить доступ к владельцы определенных NFT или обладатели специальных приглашений. Целью опроса было понять, на какую аудиторию следует ориентироваться при выборе тематики, способа продвижения, объема будущего продукта.

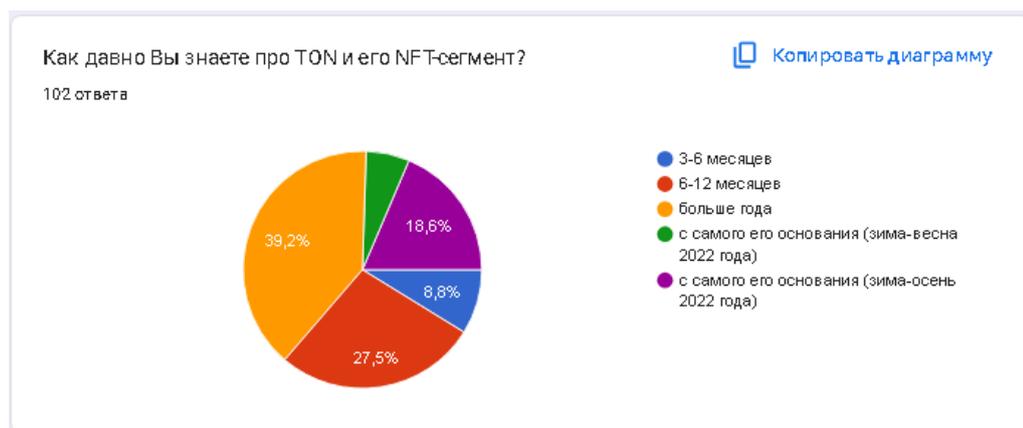
Опросник содержал 7 вопросов:

- Пол;
- Возраст;
- Общая осведомленность о TON и NFT;
- Цели инвестирования в TON;
- Объем уже инвестированных в TON средств;

- Наиболее интересные дополнительные возможности, получаемые владельцем NFT;
- Опыт участия в NFT-проектах.

Всего было получено 102 ответа. Результаты показали, что мужчин среди участников NFT-проектов больше (почти 61%), чем женщин (почти 39%). Подавляющее большинство (66%) из них это активные участники возрастом от 18 до 35 лет (32% от 18 до 25 лет и 34% от 26 до 35) с опытом работы с NFT более года (63.7%), причем из оставшихся игроков знакомы с NFT более 6 месяцев еще 27.5%. (рис. 14)

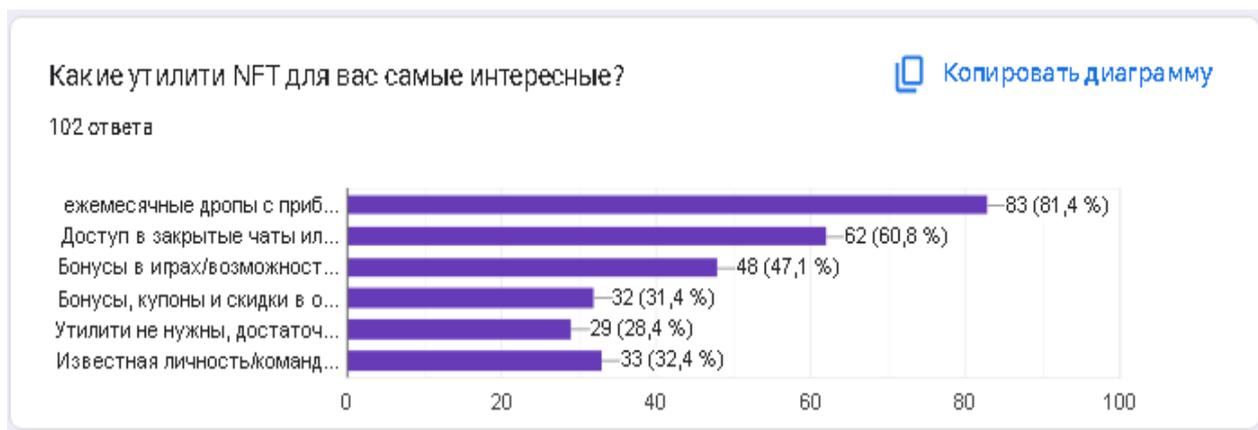
Рисунок 14. Результаты опроса, вопрос «Как давно вы знаете про TON и NFT на TON»



Почти 18% участников опроса указали, что уже инвестировали в NFT –проекты более 5000\$, более трети (37%) – от 1000\$ до 5000\$. Почти 14% участников опроса либо не инвестировали в NFT, либо инвестировали менее 100\$. 56 участников (54%) указали, что инвестируют «вдолгую», желая получать в будущем пассивный доход. Также примерно по 50% участников (на вопрос можно было выбрать несколько вариантов ответа) заявили о коротко- и среднесрочном характере своих инвестиций.

Самой интересной дополнительной возможностью (рис. 15) от владения NFT респонденты назвали ежемесячные выплаты от дохода сопряженного бизнеса. На интерес к такой возможности указал 81% ответивших. 60% участников заинтересованы в доступе к закрытым сообществам, а еще 47% хотели бы иметь бонусы в играх или доступ к закрытой игре. Интересно, что 28% участникам опроса вообще не нужны дополнительные бонусы, художественная ценность приобретаемого актива для них является главным приоритетом.

Рисунок 15. Результаты опроса, вопрос «Какие утилиты для вас самые интересные»



Полностью результаты опроса можно увидеть в Приложении А.

Важным аспектом при рассмотрении целевой аудитории для проекта Sweetie является анализ пересечения группы, заинтересованной в рынке NFT, и группы фанатов аниме. Жанр аниме с самого начала был ориентирован не на детей, а на подростков и молодых взрослых. Даже мультфильмы аниме - это не мультфильмы для совсем маленьких. Наиболее активными фанатами этого жанра во всем мире являются люди в возрасте 16-35 лет. Как было показано выше, согласно опросу, подавляющее большинство участников NFT-рынка на TON являются как раз люди возрастом от 18 до 35 лет. Т.о. имеем пересечение целевых групп.

3.3. Анализ рынка Телеграм-каналов.

По состоянию на начало 2023 года (начало реализации проекта) рынок Телеграм показывал хороший рост. Согласно данным мобильных операторов Билайн и Tele2, среднесуточная аудитория выросла почти вдвое за 2022 год: «По состоянию на середину января 2023 года, среднесуточная аудитория Telegram в России составляет 48,8 млн пользователей (+23,3 млн за год)» [6].

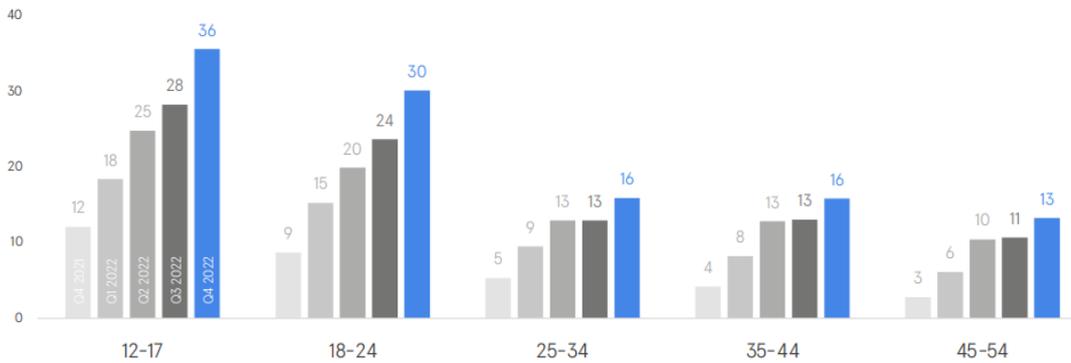
Согласно отчету MediaScore, время, которое пользователи проводили в приложении, для целевой части аудитории (18-35 лет) выросло более, чем в 3 раза: с 9 до 30 минут для пользователей возраста 18-24, с 5 до 16 у пользователей возраста 25-34 (подробные результаты на рис. 16). Основываясь на этих данных, команда приняла решение об использовании телеграм-каналов как инструмента для ведения медиа-сети.

*Рисунок 16. Среднее время, проведенное пользователями в сети Телеграм, с 04.2021 по 04.2022
По данным [отчета MediaScore «Медианотребление в 2022 году»](#)*

TELEGRAM

▼ ВРЕМЯ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ

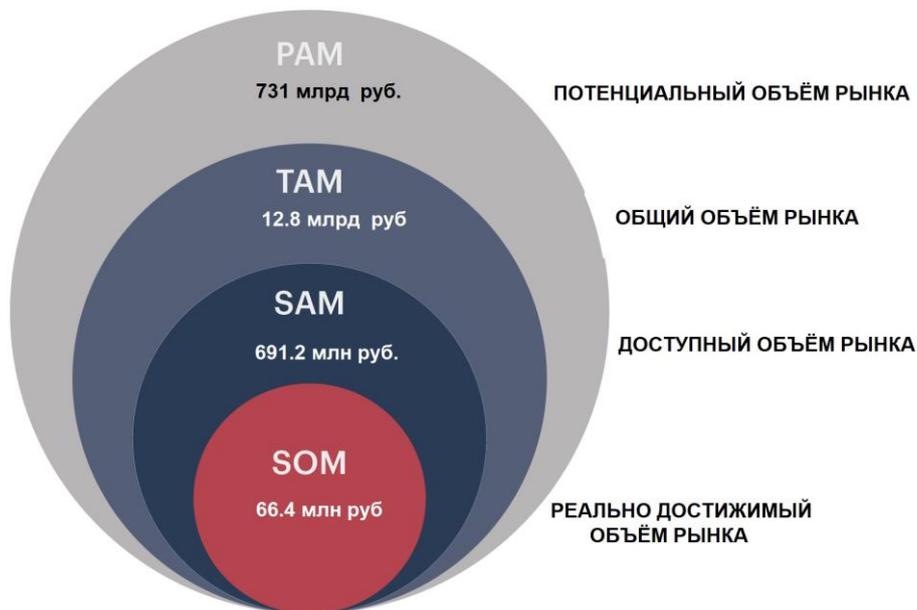
АНАЛОГ «РЕЙТИНГА» – СРЕДНЕЙ АУДИТОРИИ. УЧИТЫВАЕТ И ОХВАТ, И ВРЕМЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ.
ИНТЕРПРЕТАЦИЯ: СРЕДНИЙ ЖИТЕЛЬ РОССИИ В ВОЗРАСТЕ 12+ ПРОВОДИТ В TELEGRAM X МИНУТ В ДЕНЬ.



Для рынка рекламы в Телеграм был также проведен отдельный анализ PAM (Potential Available Market), TAM (Total Addressable Market), SAM (Served/Serviceable Available Market) и SOM (Serviceable & Obtainable Market). Целью анализа было определение объемов части рынка, на которую проект мог бы претендовать.

За базу для расчета PAM был взят совокупный объем рекламного рынка РФ, TAM - рынок рекламы в русскоязычных Telegram-каналах, SAM- рынок рекламы в каналах категории «отдых и развлечение» русскоязычного сегмента Телеграм, SOM – только каналов, посвященных аниме. Найденные значения показателей представлены на рис. 17.

Рисунок 17. Показатели PAM, TAM, SAM, SOM для рынка телеграм-каналов.



Ниже приведены аналитика и расчеты показателей.

- **PAM (Potential Available Market)**

Согласно данным Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), совокупный объем рекламного рынка РФ за 2023 год составил 731 млрд рублей. Это исследование оценило потенциальный объем рынка PAM [7].

- **TAM (Total Addressable Market)**

Это общий объем рынка, на котором можно продать выводимый продукт. Авторитетная биржа рекламы Telega.in провела исследование: «Рынок рекламы в русскоязычных Telegram-каналах». Оно показало, что объем рынка рекламы достигает 12,8 млрд рублей. Это исследование показывает общий объем рынка TAM [8].

- **SAM (Served/Serviceable Available Market)**

Это доступный объем рынка, доля от TAM (рынок прямых конкурентов и аналогов). Аниме рынок попадает в категорию «отдых и развлечение» и неразрывно с ней связан. Он составляет 5.4% от общего оборота рекламы в телеграме. То есть общий оборот в рамках данной категории - 691.2млн рублей

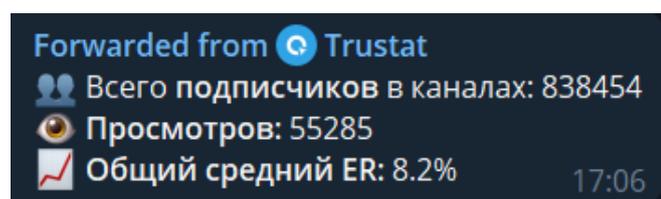
- **SOM (Serviceable & Obtainable Market)**

Это реально достижимый объем рынка, доля от SAM (объем продаж, который компания может получить с помощью доступных ей инструментов). Аниме рынок на данный момент существует в формате олигополии, где два владельца крупнейших сетей (WHITE MEDIA и MAO MEDIA) владеют 50% всего рынка аниме-каналов. По этой причине они диктуют правила торгов в чатах и непосредственно владеют этими чатами. С помощью специального бота для сбора данных об охватах в Телеграм-каналах была получена необходимая информация для подсчета общего объема рекламного рынка аниме в Телеграме. Суточный охват сетки WHITE MEDIA составляет порядка ~47 259 просмотров (рис 18), суточный охват сетки MAO MEDIA ~55 285 просмотров (рис 19).

Рисунок 18. Статистика канала WHITE MEDIA (согласно ресурсу TRUSTAT на 11.03.2023)



Рисунок 19. Статистика канала MAO MEDIA (согласно ресурсу TRUSTAT на 11.03.2023)



Общая сумма суточного охвата 102 544 просмотров. Среднее количество рекламных интеграций в сутки равно 3. Процент реинвестирования дохода в данной тематике равен 50%. СРМ (Cent per mile) - сумма, которую платит человек, желающий купить рекламу, - за каждую тысячу просмотров составляет 150 руб, так как тематика данных телеграм каналов находится в категории «Отдых и развлечения», этим обусловлен достаточно низкий СРМ. Таким образом, согласно приведенным выше значениями и вычислениям, объем всего аниме рынка был оценен в 66.4 млн рублей.

4. План маркетинга.

4.1. 4P-анализ проекта.

Для разработки эффективной маркетинговой стратегии был проведен анализ по концепции 4P

- **Product (что делает проект, зачем покупать продукт)**

Проект дает возможность получать ежемесячные выплаты с прибыли Телеграм-каналов. В отличие от многих других проектов на блокчейне, описанная коллекция не работает по принципу финансовой пирамиды, а инвестирует деньги в бизнес (сетка телеграм-каналов и ботов) и распределяет доход, полученный от него.

- **Price (ценовая стратегия)**

Ценовая стратегия построена на занижении цены и предоставлении полноценных возможностей NFT-проекта по ценам, в несколько раз ниже, чем у конкурентов. Это позволит снизить порог входа и предоставить инвесторам с разными бюджетами купить права на картинки коллекции.

Такая стратегия выбрана из-за отсутствия больших маркетинговых ресурсов. При высокой цене было бы сложно конкурировать с крупными проектами, которые поддерживаются непосредственно самим Telegram, The Open Platform или известными личностями/брендами (такими, как коллекция «Octopus Boyz и репер Элджей, «Смешарики» с одноименной коллекцией, «Круги на полях», созданная комиками телеканала «ТНТ» и др.)

- **Place (где продается: офлайн-магазин, онлайн-магазины, маркетплейсы пр.)**

NFT представляет собой цифровой финансовый актив. Продажа таких активов осуществляется только через онлайн-ресурсы. Как правило, все пресейлы (т.е. продажа токенов до их минта), проводится через специальный бот. После минта NFT все сделки от лица коллекции проводятся через маркетплейс. Крупнейший маркетплейс с самой большой аудиторией на блокчейне TON - getgems.io. Попадание в топ по продажам маркетплейса - одна из возможностей для популяризации коллекции.

- **Promotion (каналы продвижения: офлайн/онлайн, диджитал и пр.)**

Самым эффективным способом продвижения NFT-проектов, имеющих до 3 000 подписчиков, является проведение совместных онлайн-мероприятий в коллаборации с другими аналогичными проектами, имеющими активную аудиторию. Также возможно проведение различных рекламных активностей на ресурсах маркетплейса. Однако, конверсия таких действий ниже и используются они, как правило, на бóльших объемах (от 5 000 подписчиков).

4.2. Маркетинговые активности по продвижению канала и коллекции SWEETIE.

В соответствии с результатами проведенного анализа была разработана стратегия маркетинга и составлен план по ее реализации. В него были включены активности нескольких видов:

- Коллаборация с новостным каналом, публикующим информацию о NFT-проектах;
- Проведение совместных конкурсов с другими тематическими проектами;
- «Обмен» рекламными постами с другим тематическим проектом;
- Предоставление собственных NFT в качестве призов для конкурсов каналов со смежной тематикой;
- Проведение конкурсов в собственном канале;
- Реклама проекта в крупном канале с большой аудиторией;
- Поддержка и продвижение собственных каналов за счет регулярного выпуска постов.

При выборе проектов-партнеров для проведения совместных мероприятий команда принимала во внимание следующие аспекты:

- Схожесть предоставляемых привилегий (утилитис) для холдеров;
- Количество активных участников;
- Анализ способа привлечения аудитории проектом-партнером с использованием сервиса telemetr.me для понимания, насколько «живой» или накрученной она является.

Для некоторых конкурсов и розыгрышей NFT-элементы коллекции SWEETIE предоставлялись в качестве призов. В небольшом количестве такие розыгрыши - выгодный способ развития: потенциальные холдеры, желая выиграть NFT, принимают участие в различных активностях и внимательно знакомятся с проектом. При этом сами токены практически ничего не стоят проекту. Минус такого способа привлечения участников заключается в том, что победители, получившие токены в качестве призов, могут впоследствии выставлять их по минимальной цене, тем самым сильно опуская флор («ценник» коллекции, минимальную стоимость ее NFT на данный момент).

Согласно маркетинговому плану, на розыгрыши отводилось около 10% от коллекции. При этом было принято решение не разыгрывать уникальные токены редкости *Legendary*.

5. План реализации проекта. «Дорожная карта».

План реализации проекта в виде дорожной карты представлен на рис. 20. В жизненном цикле проекта, охватывающем период в полтора года, было выделено 5 этапов:

- Анализ
- Пилотный запуск
- Фактический запуск
- Текущее функционирование
- Продажа

Рисунок 20. Дорожная карта проекта.

	06.2023	07.2023	08.2023	09.2023	10-11.2023	12.2023	01.2024	02-07.2024	08.2024	09.2024
Анализ	Анализ рынка									
Тестовый запуск		Создание тестового канала								
Фактический запуск		Тестовый мINT NFT								
		Создание тг-канала, посты про коллекцию								
		Маркетинговые активности								
			Финальная AMA-сессия перед предварительной продажей							
			Предварительная продажа NFT-картинок							
Текущее функционирование			Генерация картинок по запросам пользователей							
			МINT (превращение JPG-картинок в NFT-объекты)							
				Покупка рекламы на канал						
			Продажа рекламы на Телеграм-канале, создание контента (новости, викторины, опросы, аватарки)							
Продажа			Выплаты части прибыли							
			Активности для аудитории NFT проекта							
						Создание игры, вывод на рынок				
									Поиск покупателя	
										Продажа проекта

Продолжительность жизни стартапа оценена приблизительно в год и три – четыре месяца. В случае, если проект покажет хорошую доходность, его завершением должно стать поглощение более крупным игроком.

6. Финансовый план и план инвестиций.

6.1. Общее описание финансов стартапа.

Собственные стартовые расходы должны покрыть только MVP (Minimum Viable Product) и первоначальную рекламную кампанию (стоимость одного тестового канала и бота). Остальные средства привлекаются в виде инвестиций в результате раунда продажи прав на NFT коллекции. Полученные инвестиции расходуются на закупку рекламы и «раскрутку» стартапа.

Текущая деятельность по управлению проектом условно может быть разделена на две части: управление Телеграм-каналами и управление NFT-коллекцией. При этом выручку (в виде доходов от рекламы в собственных каналах) преимущественно генерирует первое направление. Чистая прибыль ежемесячно распределяется на выплаты держателям NFT, вознаграждение команде и расходы на ведение проекта.

6.2. Затраты на Телеграм-канал.

При анализе затрат требовалось оценить, какие средства необходимы, чтобы привлечь аудиторию для создаваемого канала. Цена за «живого» человека в телеграме зависит от тематики канала, и может превышать 200 рублей (для категории финансы и бизнес). Однако для аниме-каналов эти цифры существенно ниже.

Данные, полученные из «приводных» каналов (каналы, подписчик в которых стоит фиксированное количество рублей) не считаются репрезентативными, так как их аудитория часто не заинтересована в тематике канала. Также охваты являются крайне нестабильными. Поэтому в расчет была взята исключительно прямая реклама в аниме-каналах.

Цена за подписчика оценена в диапазоне от 4 до 15 рублей за человека.

Средний CPM на рынке (цена за 1000 просмотров) зависит от конкретной тематики и от даты последней покупки рекламы и принимает значение от 130 до 190 рублей.

При постоянной продаже рекламы количество просмотров канала снижается, так как людям не нравится смотреть ее. Поэтому необходимо определить средний процент реинвестирования (т.е. части полученного от рекламы дохода, который требуется направить на закупку рекламы собственного канала, чтобы компенсировать падение просмотров). Согласно открытой информации о Телеграм-каналах на ресурсе Telega.in, средний процент реинвестирования составляет:

- Для стагнации - 40%
- Для органичного роста - 50-65%

ERR - показатель вовлеченности аудитории (процент аудитории, смотрящей телеграм-канал в день). Этот процент коррелирует с процентом реинвестирования. Ведь «свежая» аудитория, только пришедшая из другого канала, гораздо охотнее и чаще потребляет

контент в новом. Однако, не все пришедшие остаются в канале, обычно пропорция составляет 3:1, где 3 - количество людей, зашедших в канал, а 1 - количество людей, ушедших из него. Соответственно, было определено среднее значение ERR в стагнирующем и растущем канале с учетом выбранной аниме-тематики:

- Для стагнации - 15-25%
- Для органичного роста - 25-35%

Такие показатели устроили команду в силу своей низкой цены, высокой рентабельности и большого объема с высоким ERR, который нивелирует низкий CPM.

Еще одним предметом анализа стала точность ERR. Анализ статистики в Telega.in по более, чем 100 просмотренным каналам (см. Приложение Б) было выделено 3 канала: аватарки, викторины и новости.

ERR получился следующим:

- Аватарки - 5-20%
- Викторины - 12-35%
- Новости - 15-35%

Разница в ERR обусловлена контентом соответствующих тематик. К примеру, новости просматривают значительно чаще, чем викторины, так как актуальность новостей значительно выше. Для обеспечения примерно равной доходности на рынке применяются разные CPM для разных тематик. Так, в аватарках CPM не поднимается выше 130 руб, а в новостях уровень 130 - минимальный.

Также требовалось определить график выхода постов в сетке каналов, так как избыточное их количество в день может вызывать массовые отписки, а низкое – сильно снизить положение канала в ленте у подписчиков. После анализа более 100 каналов с тематикой аниме (список см. в Приложении Б) было определено оптимальное количество постов в день: 4 штуки. Время выхода поста (если оно не сдвигается рекламой, которая требует определенное количество часов в ТОПе) - 10:00, 12:00, 16:00, 19:00. При этом графике отношение ERR к измененным охватам принимает максимально высокое значение, что подтверждает оптимальность такого варианта.

6.3. Затраты на привлекаемый персонал.

Для снижения нагрузки на команду было принято решение некоторые части работы по проекту передавать на аутсорсинг. Таким образом, не нанимая сотрудников на постоянную занятость, удавалось избежать постоянных ежемесячных затрат, оплачивая единоразово оказанные услуги. В работе над проектом SWEETIE принимали специалисты 6 профилей. Описание функций и сумм, уплаченная каждому из них, приведены в Таблице 2.

Таблица 2. Подрядчики проекта SWEETIE по типу выполненной работы

Часть	Работа	Исполнитель	Стоимость
код бота	Разработка бота для проведения маркетинговых активностей	программист ТГ-Ботов и TON API	4300 руб
	Разработка бота для проведения пресейла NFT коллекции	программист ТГ-Ботов и TON API	4860 руб
	Добавление верификатора для доступа в закрытый чат при наличии NFT, закрепленной за привязанным кошельком	программист ТГ-Ботов и TON API	3870 руб
	Перенос картинок на сторонний сервер с добавлением возможности менять их	программист FunC (язык смарт-контрактов TON)	5400 руб
	Разработка игры	программист ТГ-Ботов и TON API	9100 руб
генерация картинок	Создание картинок в нейрогенеративной сети, которые в будущем использовались как NFT	специалист по работе с ИИ	7,5 руб за картинку => ~3400 руб за 420 штук
контент	Создание опросов для бота-игры про аниме и Японию	менеджер по созданию опросов	2,5 руб за опрос => 1500 руб за 600 штук
	Написание контента на каналы	контент-менеджер	700 руб в месяц

- **Программист на python (телеграм-боты).**

Его работа состояла из нескольких частей: до начала продаж требовалось создать бот для рекламы проект. Дополнительно был разработан раздел в телеграмм-боте для проведения первого раунда продаж основной NFT-коллекции.

После проведения продаж, командой был создан закрытый чат, доступный только владельцам токенов проекта. Для него также был разработан дополнительный раздел в боте, позволяющий попасть в чат только при наличии NFT из коллекции в криптокошельке (сканирование происходило через библиотеку tonsdk).

Самым сложным по объему оказалось создание игры в телеграм-боте. Разработка заняла более 3 недель, в течение которых был написан код, проведены первичные бета-тесты (с привлечением сторонних пользователей), исправлены найденных ошибки/ недочеты.

Бот, включающий в себя функционал, перечисленный выше, был написан на языке программирования Python с использованием нескольких библиотек. Основная из них – aiogram штатно используется для написания «тела» телеграмм ботов.

- **Блокчейн-программист**

Привлекался всего один раз - после минта основной коллекции NFT. Выполнил работу по переносу данных и картинок коллекции с серверов площадки, использованной для минта, на сторонний сервер (Яндекс-облако).

- **Специалист по работе с ИИ**

Был заключен сделный контракт: оплата производилась за каждую созданную через нейросеть картинку и ее описание. Право на пользование нейросетью оплачивал проект.

- **Менеджер по созданию опросов**

Также был заключен контракт на сделную оплату. Всего было создано 600 опросов для бота-игры. Опросы были как про аниме, так и про Японию и ее культуру. Вторые были сделаны после просьб игроков и холдеров коллекции

- **Контент-менеджер**

В обязанности контент-менеджера входил выпуск четырёх постов в день в каждом из каналов (аниме-аватарки, аниме-опросы и аниме-новости) в определенное время. Услуги такого специалиста требовались в проекте постоянно, поэтому с ним был заключен договор, регулирующий объем работ, с ежемесячной оплатой. Для установления размера вознаграждения был проведен опрос соискателей на бирже труда, в ходе которого определена приемлемая для исполнителя стоимость услуг в соответствии с предполагаемыми нагрузками.

- **Менеджер по продаже рекламы.**

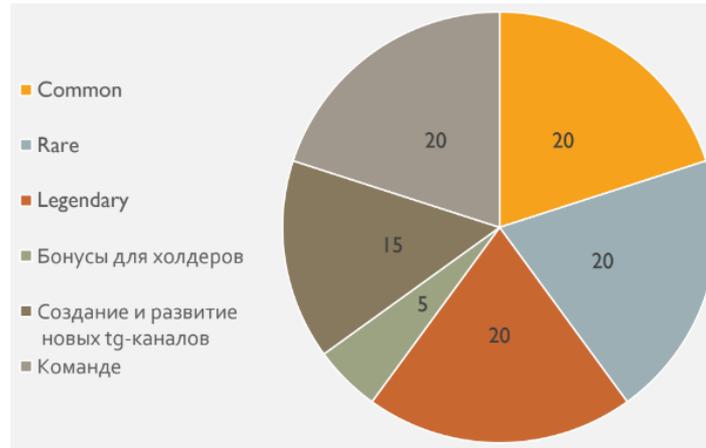
Специалисты этого профиля были привлечены на канал на условиях процентной оплаты: они получали процент от продажи рекламного слота. Процентная ставка оплаты была установлена на уровне 15% (среднее по рынку значение). Для избежания путаницы информация о времени, на которое продана реклама, сохранялась в отдельном закрытом чате.

6.4. Правила распределения прибыли проекта

Предполагаются ежемесячные выплаты держателям NFT коллекции. Суммы выплат будут зависеть от чистой прибыли стартапа за текущий месяц. Чистая прибыль рассчитывается как выручка за вычетом расходов на поддержание активности каналов, оплаты работы менеджеров и других подрядчиков и услуг сервера для бота проекта, уплаты налогов. На каждую из групп редкостей предполагается выделить по 20% от чистой прибыли с ведения телеграм-каналов (см. рис. 21). Еще 5% от прибыли будет выплачиваться в качестве месячного бонуса (кому будет выплачен бонус определяется каждый месяц особо). Т.о. среди холдеров будет ежемесячно распределяться 65% прибыли проекта.

На развитие и продвижение проекта (закупку рекламы, создание новых каналов и пр.) будет направляться 15% от прибыли каждый месяц. Оставшиеся 20% от прибыли получит команда.

Рисунок.21 Распределение чистой прибыли проекта Sweetie, %



Поскольку количество каждой из редкостей разное, выплаты на каждую картинку тоже окажутся разными: на каждую Legendary больше, каждую Common меньше. Пример расчета для условной прибыли 100 000 руб. можно увидеть в Таблице 3.

Таблица 3. Пример распределения прибыли.

Прибыль за месяц:		100 000 р.	
	Количество	Всего на редкость	На один NFT
Common	420	20 000р.	47,62р.
Rare	280	20 000р.	71,43р.
Legendary	77	20 000р.	259,74р.
Бонус			5 000р.
Вознаграждение команде			20 000р.
Создание новых ТГ-каналов			15 000р.

7. Пилотный запуск проекта.

7.1. MVP NFT-коллекции.

Перед открытием коллекции и старта маркетинговых активностей, был проведен тестовый мINT коллекции, состоящей из двух одинаковых картинок с текстом (рис. 22). Это позволило разобраться в процессе мINTа на блокчейне TON и понять, как происходит взаимодействие с атрибутами токенов.

Рисунок 22. Тестовая NFT коллекция на меркетплейсе GetGems

The screenshot shows the GetGems marketplace interface. On the left, there are filters for 'Статус продажи' (Sale Status) and 'Цена' (Price). The 'Статус продажи' filter is set to 'Все' (All). The 'Цена' filter has 'От' (From) and 'До' (To) fields. Below the filters, there is a 'Атрибуты' (Attributes) section with a search bar and a 'RARITY' section with two options: 'Common' (1 item, 50.00% available) and 'Rare' (1 item, 50.00% available). The main area displays two NFTs: '1 rare' and '2 common'. Each NFT has a 'Не продаётся' (Not for sale) button. A metadata JSON object is shown in a box on the right.

```

NFT Metadata
{
  "description": "q",
  "marketplace": "getgems.io",
  "name": "1",
  "image":
  "https://s.getgems.io/nft/c/6470ac88
e07b53b01e2ec912/0/image.png",
  "attributes": [
    {
      "trait_type": "Rarity",
      "value": "Rare"
    }
  ]
}

```

7.2. MVP каналов, пробные заходы и расчеты рентабельности.

Для подтверждения построенных прогнозов о работе Телеграм-каналов было решено создать MVP. Minimal Viable Product (минимально жизнеспособный продукт) — тестовая версия товара, услуги или сервиса с минимальным набором функций, которая несет

ценность для конечного потребителя. В качестве тестовой тематики были выбраны «Викторины», так как они являются наиболее рентабельными и для тематики аниме имеют средний по рынку CPM, ERR.

Тестовый канал был создан 25.06.2023. В качестве аватарки (рис. 23) для него был выбран аутентичный аниме персонаж Марин Китагава из аниме «Эта фарфоровая кукла влюбилась», очень популярного в то время.

Рис 23. Аватарка тестового канала Sweetie - опросы



Команда придумала около 100 викторин, отправка которых была равномерно распределена на следующие дни. Рекламный пост также был создан в формате викторины с помощью специального бота @sdasdsadSd_bot. В то время многие аниме каналы со схожей тематикой пользовались так называемыми рекламными крео. Рекламное крео – пост с упоминанием и функцией перехода в канал-источник - выходит в канале, в котором купили рекламу. После завершения подготовительных процедур было проведено несколько пробных закупок рекламы. Первая закупка была 30 июня, однако ее не следует считать репрезентативной, так как в следствие низкого стартового количества подписчиков на канале большее число людей могло в него зайти, и человек обошелся в 1.6 рубля. На протяжении с 30.06.2023 - 21.07.2023 производилась активная купля-продажа рекламы. В результате число подписчиков выросло до 2082. Средний CPM покупки составил 150 руб. ERR держался на уровне 20-35%, что примерно сходилось с прогнозом. Дополнительный приток трафика давала функция Телеграма "поиск". По имени "quiz_sweetie" на канал приходило стабильно по 3-4 человека в день (см рис. 23).

Рисунок 23. Рост числа подписчиков MVP-канала



Были протестированы разные форматы рекламного крео. Худший заход дал "строчный" крео - пост, в котором присутствуют только текст без медиа. Такой крео дал заход стоимостью свыше 10 рублей. Наилучший же заход показывали таргетированные крео в формате викторин. Каждый крео создавался стилизовано под определенное аниме, а реклама покупалась в канале с большим процентом контента, посвященным этому аниме. Захода по таким постам никогда не стоили больше 7 рублей. Лучшим временем для покупки рекламы оказался день/вечер. В это время наибольшее число трафика попадало в "ТОП" (Время в ТОПе - заданное перед покупкой рекламы время, в течение которого нельзя закрыть саму рекламу) Ночью охваты крайне низкие, и даже большее время в ТОПе не может нивелировать их.

Подписчики стали проявлять большую активность в чате, что навело команду на мысль вставлять ссылки на чат в каждый пост, дополнительно стимулируя подписчиков вступать в него, чтобы удерживать людей в канале и увеличить суточный ERR. После создания чата был реализован бот, через которого подписчики могли присылать свои собственные викторины. Это позволило экономить на заработной плате контенщика. С помощью @bot_father (специального бота для создания других ботов) был создан бот @Sweetie_predloshkabot. Несмотря на небольшое количество подписчиков в канале количество присылаемых викторин было достаточным, чтобы выкладывать их на протяжении всего дня.

7.3. Итоги пилотного MVP.

Общая сумма, затраченная на «тестовый» запуск, составила 6 600 рублей: 6545 рублей на заливку канала и 55 рублей на создание пробной коллекции из двух NFT.

В результате на пилотный канал с опросами было привлечено более 2 тысяч активных пользователей, определены предпочтительные форматы закупки рекламы в Телеграм-каналах, а также предпочтительный формат рекламных постов и время их выхода. MVP подтвердил предварительные расчеты ERR на уровне 20-35%.

Запуск MVP сыграл важную роль в создании связей и дружеских отношений с админами, с которыми команда стала сотрудничать на постоянной основе (сеть «полезных контактов» на этом этапе составили 47 админских чатов по продаже/покупке рекламы).

8. Запуск и функционирование стартапа.

8.1. Организационно-правовая форма.

В качестве режима налогообложения и формы регистрации бизнеса была выбрана самозанятность. **Самозанятый** – это физическое лицо, которое самостоятельно выполняет работу за вознаграждение без образования юридического лица и регистрации ИП. У такого предпринимателя нет сотрудников, нанятых по трудовому договору, однако можно иметь наемных работников, привлеченных на условиях подряда [9].

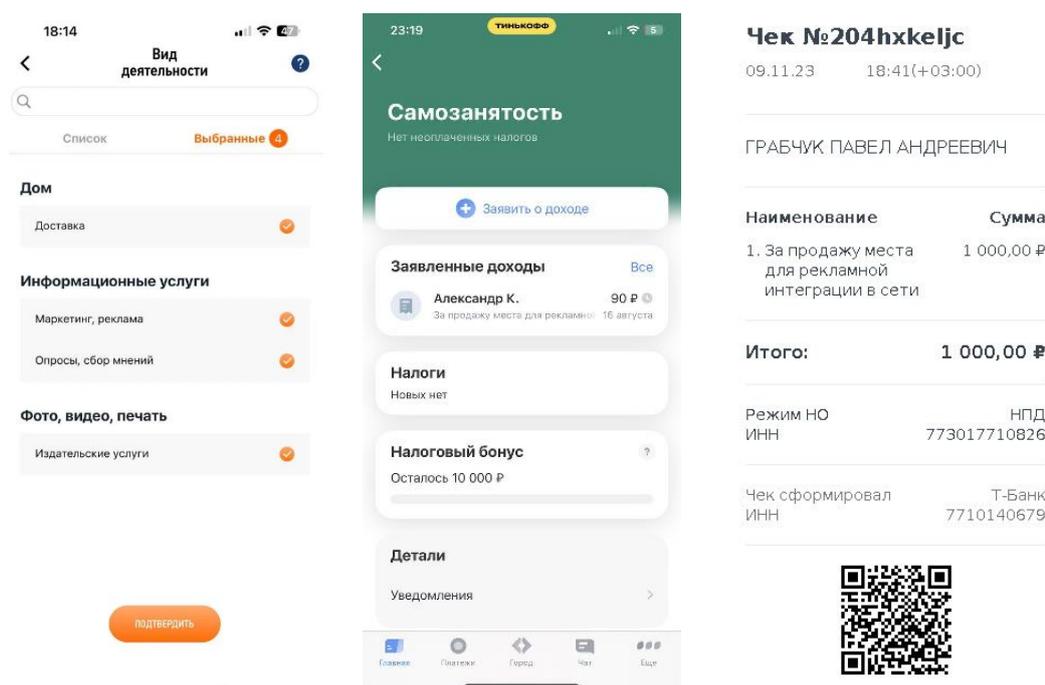
Получение дохода осуществляется на основании заключённого договора гражданско-правового характера. Такой режим позволяет платить пониженные налоги, а также разрешает не платить страховые взносы. Ставка налога для самозанятых с учетом налогового бонуса на первые 10 000 рублей приведены в Таблице 4.

Таблица 4. Процентные ставки налогов режима налогообложения Самозанятый.

	Уплачено меньше 10 000Р налогов	Уплачено больше 10000Р налогов
Доход от физических лиц	3%	4%
Доход от юридических лиц	4%	6%

Налоги платятся со всей выручки в приложении «Мой Налог», выпущенным АО ГНИВЦ, либо через приложение банка, предоставляющего такую возможность. Для проекта был выбран Т-Банк. Возможности личного кабинета самозанятого в приложении банка были использованы для заполнения транзакций и уплаты положенных налогов (рис 24).

Рисунок 24. Скриншоты приложения для самозанятых с выбором видов деятельности и заявленным доходом, а также чек на осуществление обычной деятельности

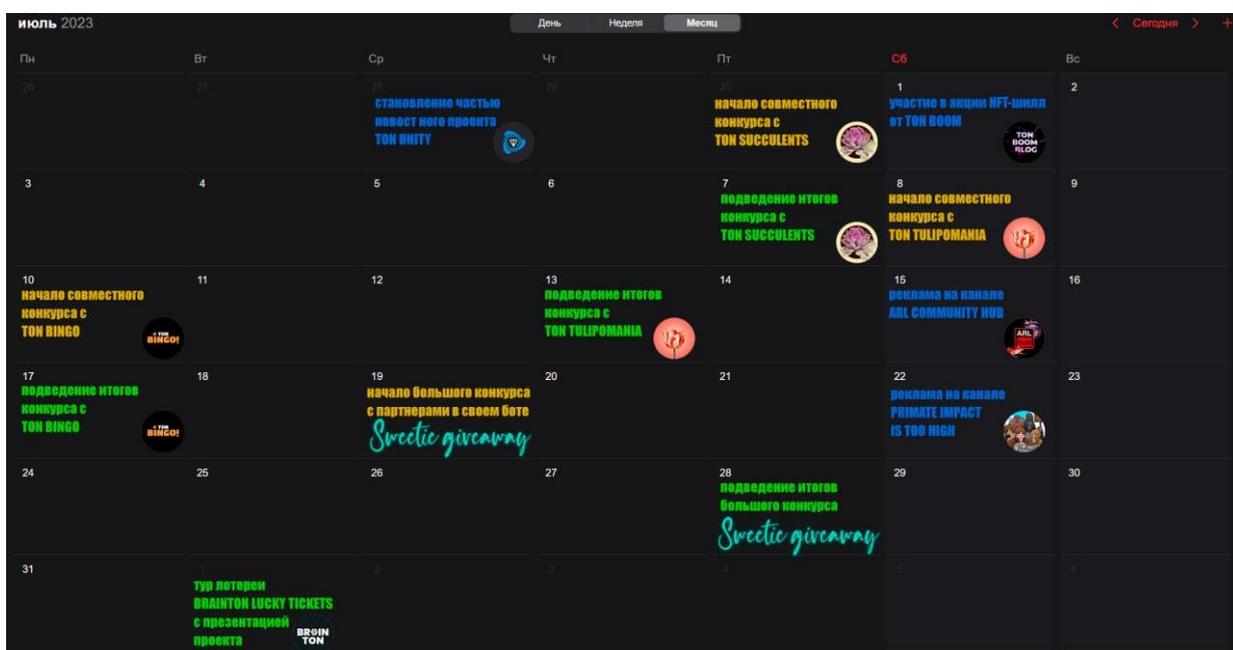


Большим плюсом такой формы регистрации бизнеса явилась возможность самозанятости с 14 лет (по письменному разрешению родителей). При этом не требуется эмансипация, как в случае с регистрацией ИП. Из минусов можно указать на запрет на наём сотрудников. Однако работать с другими самозанятыми можно.

8.1.1. Маркетинговые события, предваряющие запуск.

Рекламная компания по продвижению будущего канала стартовала в июле 2023 в соответствии с разработанным маркетинговым планом. Рекламные акции – собственные и совместные с партнерами– были рассчитаны на месяц (рис. 25), по истечении которого должна была состояться продажа прав на изображения из коллекции.

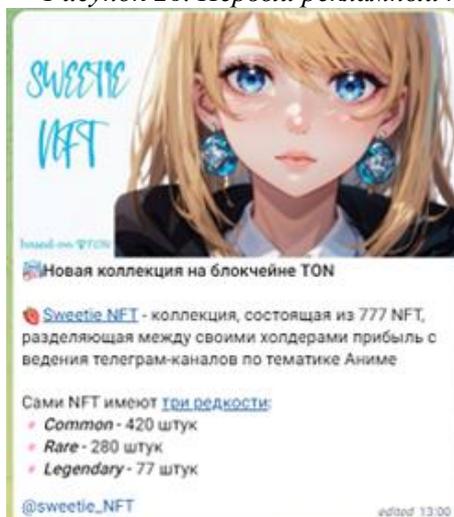
Рисунок 25. Календарь маркетинговых активностей, предваряющих запуск проекта



Перед запуском NFT проекта были проведены следующие активности:

1. Новостная кампания в Телеграм-каналах (рис.26)

Рисунок 26. Первый рекламный пост в Телеграм, июнь 2023 года.



2. Коллаборация с новостным проектом TON UNITY, публикующим информация о различных NFT-проектах;
3. Проведение совместного конкурса с проектом Ton Succulents - коллекцией, владельцы токенов которой получают живой оригинал суккулента приобретенной картинки. Кроме того, в планах проекта создание собственного онлайн-магазина суккулентов с распределением его прибыли между владельцами NFT;
4. Обмен рекламными постами с проектом TON BOOM;
5. Реклама на канале ARL Community Hub, созданном владельцами коллекции Animal Red List, повторяющей Красную Книгу мира;
6. Проведение конкурса с TON Tulipomania (рис 27) - проектом из 10.000 NFT уникальных тюльпанов. Партнер также планировал открытие магазина цветов в Москве, прибыль от должна была выплачиваться холдерам;

Рисунок 27. «Обложка» совместного мероприятия Sweetie и Tulipomania



7. Предоставление NFT для розыгрыша в туре лотереи BrainTON Lucky Tickets. Помимо раздачи призов, команда проекта рассказала о себе и о проекте на трансляции с розыгрышем;
8. Конкурс в собственном боте. Обязательное условие участия -подписка на каналы партнеров.

Всего на маркетинговые активности, согласно токеномике проекта, было выделено 42 NFT редкости common и 28 токена редкости rare. Перед стартом продаж было разыграно 10 common NFT и 1 rare NFT. Их распределение показано в таблице 5. Все маркетинговые активности перед открытием продаж NFT проекта обошлись в 4680 рублей (стоимость бота для собственного конкурса и сервера для него).

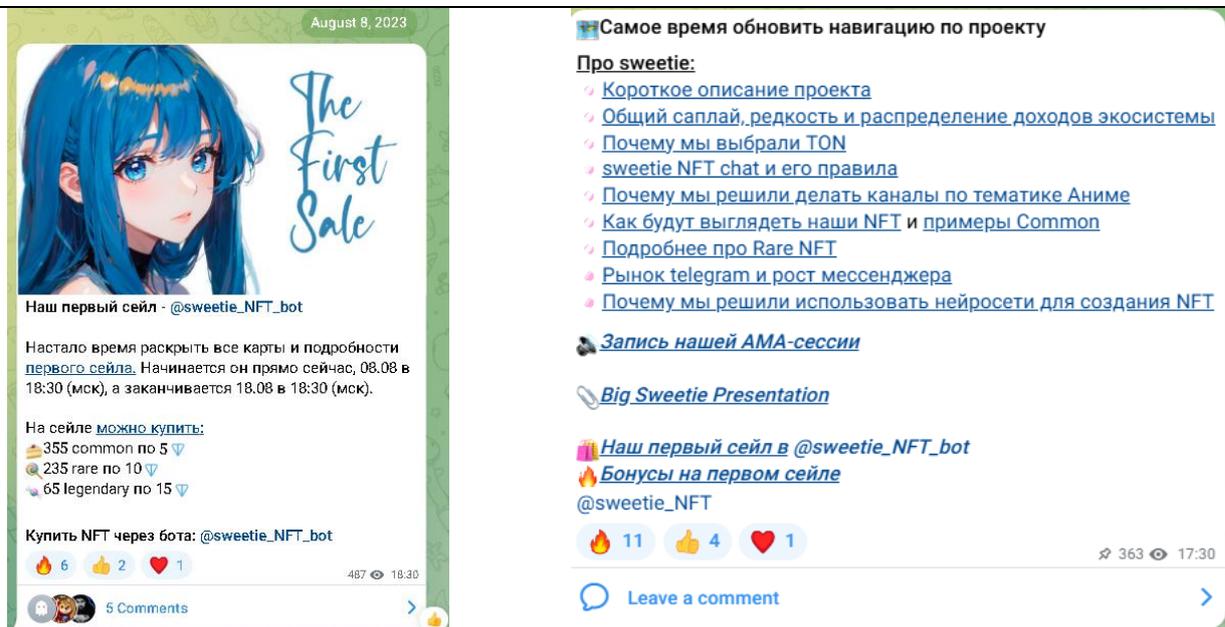
Таблица 5. Победители и призы маркетинговых акций перед запуском коллекции.

№	Конкурс	Приз	Приз ссылка	Побед	Кошелек
1	Суккуленты	common	SHbbkW5wH0ZfWVgh	@valera26	EQCesCk013R
2	Суккуленты	common	IwLPkaq3vkHh4gAHy9	@Germani	EQCHYzwPBK
3	Тюльпаны	common	VyfExH99QuEOd2gyQ	@Tincerbe	EQDMcTCWW
4	АРЛ Хаб	common	+Y00FOFcHGUszZTJi	@Sintezati	EQAx7euAnw
5	1 место гив	rare	-XgZQ46fxIbSjqg72AD	@v_rot_kc	EQDrKtw10tf
6	2 место гив	common	C8I_DskwUkwJiRnjNM	@Crimea_	EQBfDs5m3ui
7	1 место реф	common	9r7k_CpJ1dlnnamS3w	@Ermolen	EQBk-teqvJ2F
8	брейны	common	KBDTFvD930Ya6a1p	@arcticmir	EQCV3Sqiv0g
9	брейны	common	tgjVWWPjgESoankLw	@alanalan	EQAZJysZm4H
10	брейны	common	qdnZ6w22ErZlze-ebOs	@SanyaVe	EQCD7ykkRhF
11	рисунки	common	OIGDJYwPDQWq3MB	@Iisnichol	EQDnNaAxP

8.2. Запуск. Привлечение инвестиций через продажу NFT.

Старт продаж коллекции состоялся 8 августа 2023 года (рис. 28). Перед началом сейла для потенциальных инвесторов была создана презентация, дающая общее представление о типах и внешнем виде картинок, правилах покупки NFT и распределения выручки, а также глобальных планах проекта. Ознакомиться с ней можно по [внешней ссылке](#) в Приложении В. Дополнительно был выпущен отдельный пост, в который были собраны ссылки на все вышедшие ранее разъяснения команды по поводу коллекции.

Рисунок 28. Сообщение о старте сейла в канале группы. Ссылки для инвесторов.



На продажу было выставлено 655 NFT (355 редкости Common, 235 Rare, 65 Legendary). Для повышения интереса покупателям комплектов по 5 и более штук были предложены бонусы (см. Таблицу 6). Желающие инвестировать в проект sweetie NFT на 100 TON получали в подарок 1 NFT редкости Common бесплатно. Покупатели показали высокую активность. В частности, все 65 «легендарок», доступных к продаже, (а это самые дорогие NFT в коллекции) были выкуплены в первые минуты сейла.

Таблица 6. Условия первой продажи.

Редкость	Цена, TON	Доступное количество	Бонус
Common	5	355	При покупке 5 и более штук можно кастомизировать один из NFT
Rare	10	235	При покупке 4 и более штук можно выбрать имя для одного из NFT
Legendary	15	65	Каждый купленный NFT делается под заказ

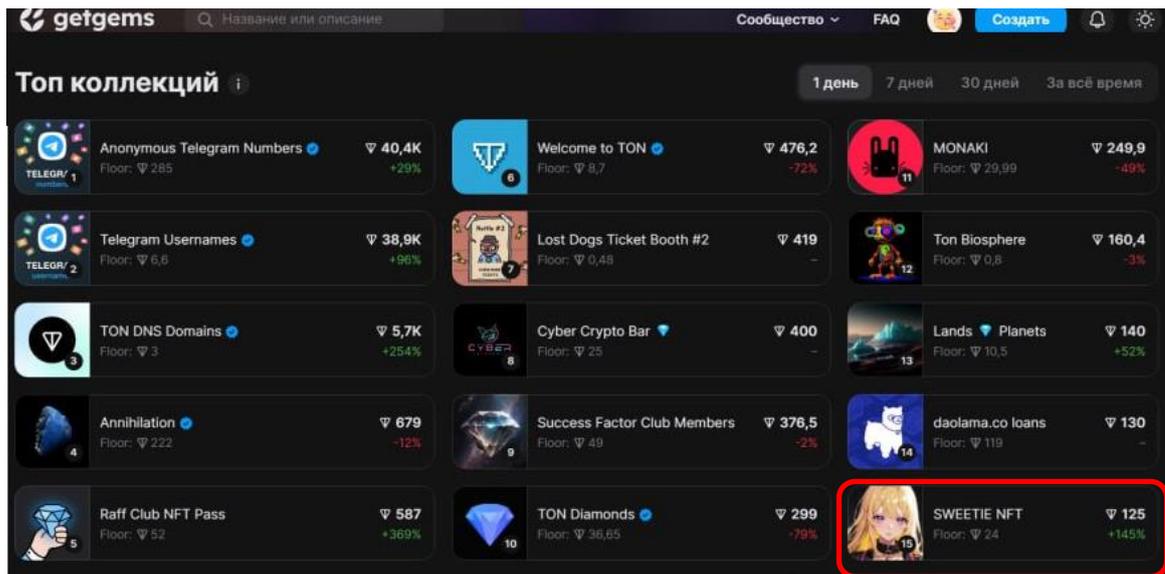
Маркетинговая стратегия в целом показала успешный результат: на канал коллекции подписались более 700 читателей, а из более, чем 300 активных юзеров бота более 30 в конечном итоге приобрели NFT коллекции (полный список покупателей приведен в Приложении В). В результате удалось привлечь в качестве инвестиций 4 136\$ (или более 388 тыс рублей). Подробно общие результаты первого сейла приведены в Таблице 7.

Таблица 7. Сводные итоги первой продажи.

	продано, шт	цена, TON	Сумма, TON	Курс к \$ на дату продажи	Сумма, \$	Курс к руб. на дату продажи	Сумма, руб
legendary	65	15	975	1.32	1287	94	120 978
rare	120	10	1200		1584		148 896
common	186	5	959		1266		119 010
бонус rare	5	0	0		0		0
бонус common	19	0	0		0		0
ИТОГО	395		3 134		4 137		388 884

Общее количество проданных токенов составило 371 штуку плюс еще 24 штуку новые владельцы получили в качестве бонусов за покупки. Такие результаты позволили коллекции попадать в ТОПы на getgems.io (маркетплейс NFT, работающий на блокчейне TON) (рис. 29)

Рисунок 29. Скриншот главной страницы getgems. io от 25.08.2023

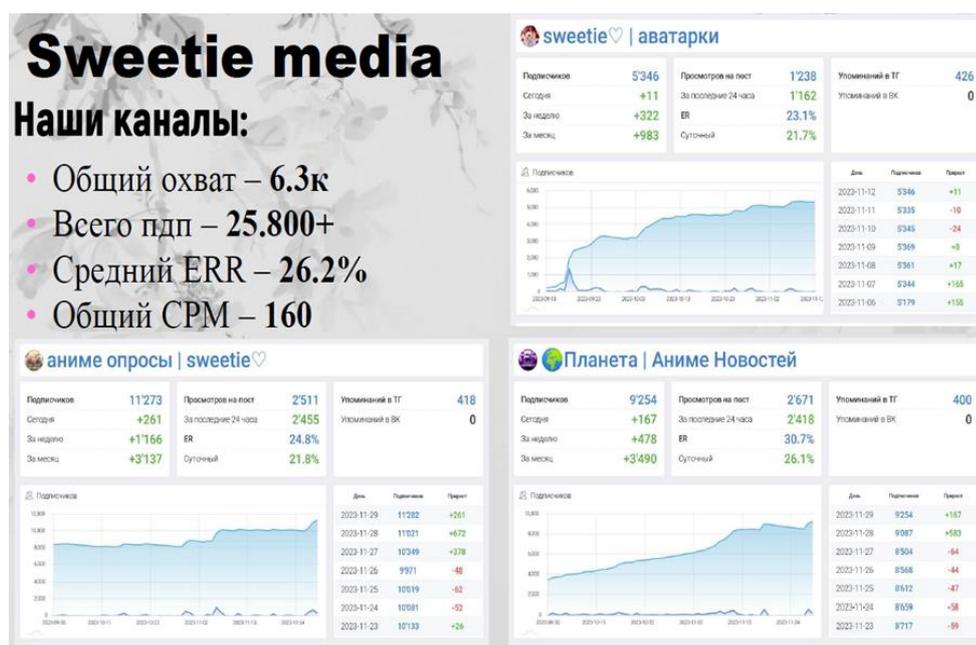


Среди всех маркетинговых активностей самой эффективной оказалось предоставление своих NFT для лотереи проекта BrainTON и рассказ о Sweetie на трансляции их розыгрыша. Это объясняется тем, что этот проект имеет схожую идею (выплата вознаграждения с дохода от ведения телеграм-каналов, т.е. его холдеры заинтересованы в таких привилегиях).

8.3. Жизнь и развитие стартапа.

После успешно проведенного раунда продажи была собрана сумма, достаточная для закупки рекламы на Телеграм-каналы. На тот момент речь шла о продвижении канала аниме-викторины, изначально созданного как MVP. Было решено продавать 1 место в день по 190 СРМ в формате пост оплаты (Пост оплата - формат рекламной интеграции, цена по которой рассчитывается исходя из конкретных охватов, которые набрала реклама. Пиковая стоимость рекламы составила 1600 рублей, рекламный пост собрал 8400 просмотров. Такие высокие охваты связаны с тем, что рекламный пост на канал находился сразу в большой сетке каналов, откуда много людей заходило просто посмотреть контент, и только часть из них подписывалась, но просмотры начислялись за весь трафик. Привлеченные инвестиции позволили запустить дополнительно еще два канала – аниме-аватарки и аниме-новости. Для привлечения пользователей в новые каналы применялись специальные рекламные посты (крео), созданные по запросу специалистами в области крейтинга рекламных постов отдельно на мужскую и женскую целевые аудитории, а также закупами рекламу в каналах со смежной тематикой и тех, откуда пользователи наиболее активно заходили в MVP-канал с опросами. В итоге средняя стоимость подписчика составила от 7 до 4 рублей, а совокупная аудитория сетки из трех каналов к концу 2023 года превысила 20 тысяч, а к августу 2024 - 25 тысяч человек (рис 30).

Рисунок.30 Изменение числа подписчиков сетки каналов с сентября 2023 по август 2024 (по данным сервиса для аналитики Телеграм-каналов TGStat.ru)



8.4. Ежемесячные выплаты³ владельцам NFT.

Для осуществления заявленных выплат держателям NFT по состоянию на последнее число каждого месяца с помощью скрипта, написанного на языке python, создавалась таблица с данными о владельцах. Скрипт автоматически получал из блокчейна (парсил) список холдеров через библиотеку `top-ari`. Отдельно рассчитывалась чистая выручки от ведения Телеграм – каналов за месяц, производится пересчет вознаграждения, приходящегося на NFT каждого типа. После этого на полученный список кошельков рассылались монеты в соответствии с количеством токенов, принадлежащих каждому холдеру. Выплачиваемая сумма округлялась до сотых.

Кроме выплат, зависящих от количества приобретенных NFT каждого вида, в соответствии с установленными правилами стартап ежемесячно распределял дополнительные 5% чистой выручки в качестве бонуса. Основание для выплаты бонуса определялось каждый месяц особо: получатель (либо получатели) бонуса могли выбираться случайным образом по номеру в таблице участников, либо на основании события, произошедшего в сообществе участников Телеграм-канала, либо в случае удовлетворения заданным на месяц условиям. Если бонус начислялся случайным образом среди нескольких кошельков, отвечающих определенным требованиям, то для обеспечения прозрачности победитель выбирался в прямом эфире через сайт `random.org`. Записи всех розыгрышей сохранялись в сообществе.

³ Производимые выплаты не являлись выплатой дивидендов, так как согласно действующему законодательству РФ NFT не являются ценными бумагами.

Все основания выплаты бонусов с сентября 2023 по август 2024 приведены в Приложении Г.

За первые 12 выплат, держателям токенов было отправлено дропов на общую сумму 1040 \$ (включая бонусы). В таблице 8 приведен пример расчета восьмой выплаты проекта, а на рис. 31 - уведомление об этом дропе в телеграм-канале.

Таблица 8. Расчет выплат за апрель 2024

№	Месяц	на 1 NFT, \$			Бонус 5%, \$	Итого, \$	Ссылка на пост
		Common	Rare	Legendary			
8	апр.24	0.1	0.18	0.34	6.47	78.63	https://t.me/sweetie_nft/198

Такие уведомления в виде отдельного поста команда выпускала ежемесячно, при каждой выплате. Это повышало прозрачность управления NFT - коллекцией, как следствие, доверие участников к проекту. Полная таблица с данные по всем выплатам приведена в Приложении Д.

Рисунок 31. Уведомление о выплатах за апрель 2024

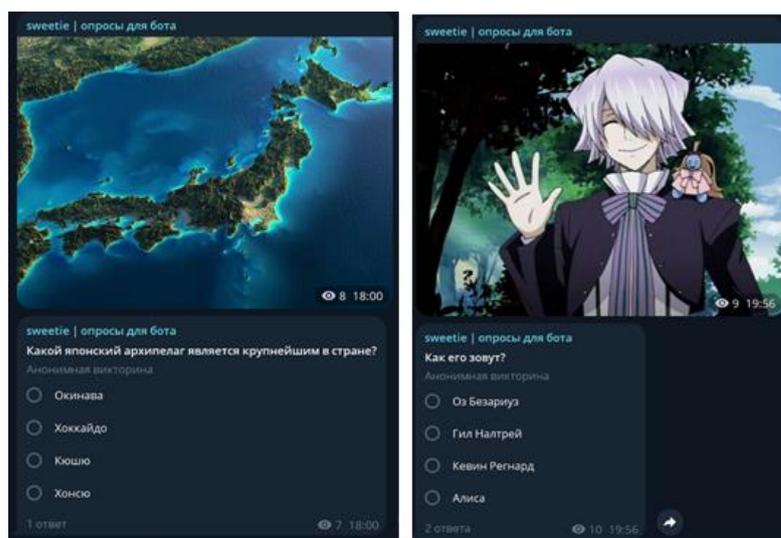


8.5. Тематическая игра Sweetie-game.

В декабре 2023 года, видя высокую заинтересованность сообщества в опросах и викторинах, команда начала работать над новым продуктом - игрой с возможностью проходить квизы и зарабатывать монеты проекта \$SUSHI с открытым саппаем (т.е. количество монет не ограничено, но строго контролируется и регулируется командой). Сами вопросы викторин были выложены в отдельный закрытый канал, откуда производился их парсинг в базу данных бота.

В новом игровом разделе в @sweetie_NFT_bot каждый пользователь ежедневно имел возможность проходить опросы, посвященные искусству аниме и Японии (рис. 32) Игра была могут даже тем, в чьем кошельке не было ни одной NFT аниме-коллекции. Однако их наличие давало игроку доступ к дополнительным вопросам и увеличивало доступное время для ответов на них.

Рисунок 32. Примеры опросов Sweetie -game



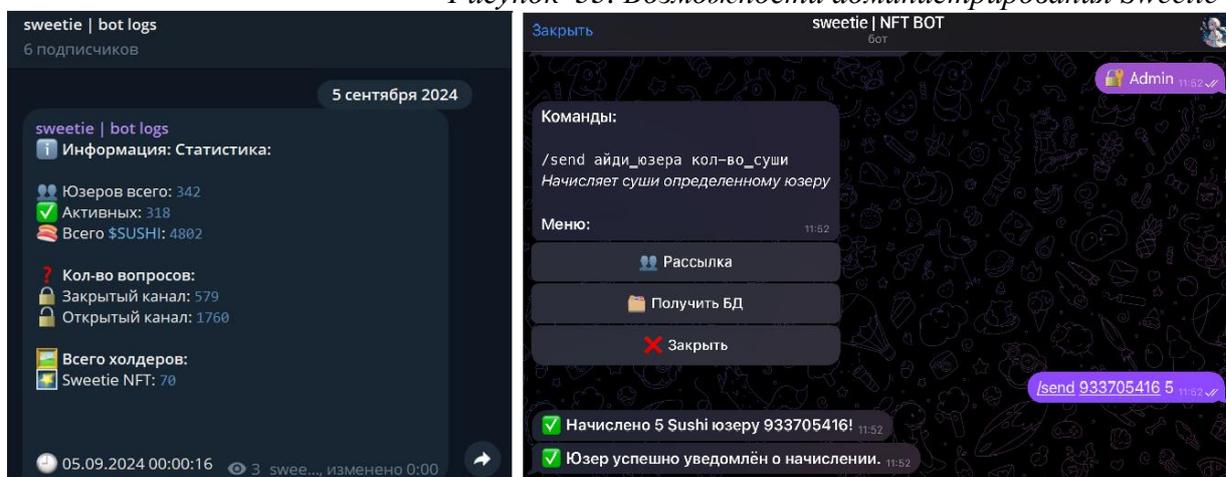
За каждый верный ответ игроку начислялась одна монета \$SUSHI. Эти монеты можно обменивать на различные призы и бонусы, использовать как доплату при покупке NFT на сейлах или переводить другим пользователям (без комиссии для холдеров и с комиссией 5% для тех, у кого нет NFT Sweetie).

В планы монетизации игры входило:

- Продажа рекламы в боте;
- Продажа попыток за TON;
- Проведение совместных туров квиза с каналами-партнерами;
- Обязательная подписка на каналы коллекции для доступа к игре.

Для управления игрой был предусмотрен отдельный закрытый раздел (возможности раздела и пример ежедневной статистики см на рис. 33). Он обеспечивал доступ к базе данных, быстрое начисление \$SUSHI победителям конкурсов, массовую рассылку сообщения пользователям. Доступ к нему был только у администраторов и программиста для проверки корректности работы бота и подведения статистики.

Рисунок 33. Возможности администрирования Sweetie-game



Дополнительные сведения об игре Sweetie-game приведены в Приложении Е.

9. Прогноз и планы развития. Определение приоритетных направлений.

Для развития проекта было выделено 10 потенциальных направлений, которые условно разделены на тактические («ближайшее» развитие, чтобы проект не сбавлял темп) и стратегические (глобальные планы, чтобы проект развивался и выходил на новые горизонты). Оценка предполагаемых вариантов развития проекта для выявления самых предпочтительных из них проводилась по методу планирования ICE (Impact, Confidence, Ease).

ICE Scoring — это метод определения приоритетов, который может использоваться оценки перспективности любых идей [10]. Его суть заключается в том, для каждого проверяемого направления оцениваются по десятибальной три параметра: влияние (Impact), уверенность (Confidence) и лёгкость реализации (Ease). Влияние показывает, насколько положительно идея повлияет на показатель, который вы пытаетесь улучшить. Уверенность демонстрирует, насколько вы уверены в оценках влияния и легкости реализации. Лёгкость реализации—оценка, сколько усилий и ресурсов требуется для реализации этой идеи.

Дальше для каждой оцениваемой идеи вычисляется произведение назначенных весов. Чем больше получившийся результат, тем перспективнее идея.

В Таблице 9 приведены 10 анализируемых направлений развития (5 тактических и 5 стратегических) и проведенный ICE анализ на основании экспертных оценок команды.

Таблица 9. Планы развития проекта. ICE Scoring анализ.

	План	Влияние	Уверенность	Лёгкость	ICE итог
<i>На основании экспертных оценок команды</i>					
Тактические	увеличение числа подписчиков сетки до 500 000+ подписчиками, переход на смежные тематики и более дорогие	8	10	8	640
	развитие SWEETIE GAME до 100 000 юзеров в mini-апп и вывод ее в независимый продукт	9	8	6	432
	создание сетки ботов с общей аудиторией свыше 100 000 юзеров	7	10	6	420
	выпуск мерча sweetie (элементы одежды, аксессуары, плакаты и постеры)	3	8	7	168
	слияние с новостным проектом TON UNITY для создания инфраструктурных продуктов	2	8	10	160
Стратегические	создание и продажа мерча на маркетплейсах с авторскими отчислениями владельцам тех NFT, изображенных на нем	7	9	4	252
	создание масштабной игры-новеллы с созданными через ИИ персонажами и релиз игры в телеграм бота	9	8	3	216

увеличение штата постоянных сотрудников до 3 человек, постоянно работающих над проектом	7	6	4	168
частичный переход в офлайн-бизнес, открытие аниме-магазинов и аутентичных кофеен	6	5	5	150
создание управляющей компанией медиа-сеткойс оформлением юридических документов и регистрацией	10	4	2	80

Для стартапа Sweetie наиболее перспективными задачами развития, согласно *ICE анализу*, оказались:

- увеличение числа подписчиков сетки до 500 000+ ;
- развитие SWEETIE GAME до 100 000 юзеров в mini-app и вывод ее в независимый продукт;
- создание сетки ботов с общей аудиторией свыше 100 000 юзеров;
- создание и продажа мерча на маркетплейсах с отчислениями владельцам использованных NFT;

10. Оценка эффективности проекта и финансовый результат.

По результатам 12 месяцев существования стартапа (сентябрь 2023-август 2024) была оценена доходность для токенов каждого вида (Таблица 10). Самую высокую доходность 23.18% в долларах показали токены редкости Legendary. Это самые дорогие и редкие токены коллекции, они составляют всего 15% от фактически выпущенных токенов. На каждый из них всегда приходились самые высокие выплаты. На втором месте - токены самой распространенной и недорогой редкости Common, составляющие более 54% коллекции. Их доходность в \$ чуть выше 20% годовых.

Таблица 10. Доходность токенов Sweetie, \$

Редкость	Common	Rare	Legendary
Кол-во у холдеров, шт	246	132	70
Общий саплай, шт	420	280	77
Цена на первом сейле, \$	6.6	13.2	19.8
Всего выплачено на 1 NFT, \$	1.33	2.39	4.59
Доходность, % годовых (в \$) (без учета бонусов и курсовой разницы)	20.15%	18.11%	23.18%

Финансовый отчет с детализацией доходов и расходов ежемесячно приведен в Приложении Ж, а итоговые финансовые показатели – в Таблице 11.

Таблица 11. Основные финансовые показатели проекта за период июль 2023 – август 2024:

NFT-коллекция	Количество NFT у холдеров	448
	Количество уникальных холдеров	70
	Пользователи в Sweetie Game	308
	Payback period Игры	95 дней
Медиабизнес	Аудитория	32 000
	Суммарный охват	6 000
	ERR	18.75%
	Рекламных мест продано	2 250
	Постов выложено	5 152
Общие показатели	Внутренние инвестиции (от команды)	16 589.00 Р
	Внешние инвестиции (от независимых российских инвесторов)	388 884.00 Р
	Выручка проекта	325 574.00 Р
	Налогов заплачено	9 769.00 Р
	Прибыль проекта	145 882.00 Р
	ROS (рентабельность прибыли по выручке)	44.81%
	ROI (рентабельность инвестиций)	35.98%
	Выплачено в виде дропов	94 823.00 Р
	Средневзвешенная доходность для инвесторов	20.02%
Доходность для команды	200.72%	

Заключение.

Проект был полностью реализован и в течение 14 месяцев (с июня 2023 по сентябрь 2024) прошел полный цикл от генерации идеи до успешной продажи. За это время команда смогла привлечь более 4000\$ от российских инвесторов (более 70 человек, независимые сторонние игроки, не FF-инвестиции), создать сетку каналов на более, чем 30 000 подписчиков и средними охватами более 6000 просмотров в сутки, распределить прибыль от ведения Телеграм-каналов в размере более 145 тысяч рублей, обеспечив своим инвесторам доходность в рублях среднем выше 20% годовых (согласно открытым данным, средняя по рынку доходность NFT близка к 15%), создать и запустить собственный прибыльный Телеграм-бот с игрой. В сентябре 2024 года после переговоров проект был куплен более крупным игроком - инновационной командой, работающей над созданием доступных решений в области искусственного интеллекта на блокчейне TON и интеграцией их в инфраструктуру Telegram.

NFT как инструмент для инвестирования является высоко рисковым, так как не только зависит от резких колебаний курса криптовалют, но и сам по себе рынок NFT достаточно новый, а потому нестабильный. На нем нет устоявшихся правил и даже специфического регламентирующего его законодательства (NFT считаются прочими цифровыми активами, пока на них не распространяется законодательство по охране интеллектуальной собственности). Потенциальным холдерам зачастую непонятно, кто именно «стоит» за коллекцией, что снижает уровень доверия к ней. Многие проекты строятся по модели финансовой пирамиды, выплачивая «дивиденды» старым инвесторам за счет средств от привлечения новых. Однако несмотря на риски NFT не теряет привлекательности для определенного круга инвесторов. При управлении стартапом команда старалась снизить часть указанных рисков, создавая открытые условия для общения с холдерами и проводя финансовые расчеты (ежемесячные выплаты и бонусы) максимально прозрачно.

Выбор блокчейна TON для построения NFT коллекции полностью оправдал себя. Сеть обладает высокой капитализацией и предлагает быстрые транзакции, низкие комиссии и удобную инфраструктуру для создания и покупки NFT (маркетплейсы, кошелек TonKeeper). Интеграция с Telegram делает работу с сетью очень удобной (боты для работы с маркетплейсами, отправки TON внутри Телеграм, возможность просматривать купленные NFT непосредственно в Telegram Wallet и пр.), а большое, дружное комьюнити дает дополнительные возможности. Сам мессенджер Telegram оказался отличной платформой для создания медиа-стартапа, управляющего сектой каналов. Он является одной и самых быстрорастущих соц.сетей в мире благодаря удобному интерфейсу и разветвлённой инфраструктуре для ведения бизнеса как внутри себя так и с помощью разработанных инструментов и средств их самостоятельной разработки.

Картинки для коллекции создавались с помощью ИИ. Цена качественной ручной отрисовки достаточно высока, и было понятно, что в текущих реалиях на рынке было бы крайне сложно собрать необходимую сумму. Применение специализированного бота, который передавал запросы ИИ, потребовало определенной сноровки и терпения. Но в процессе генерации картинок постепенно стало понятно, как именно надо формулировать запрос для того, чтобы получить желаемый результат.

Эта работа позволила получить бесценный опыт регистрации и ведения собственного бизнеса, работы с искусственным интеллектом, проведения переговоров с инвесторами и посредниками, подбора персонала, уплаты налогов в соответствии с законодательством, первых «набитых шишек» и несомненных удач. Удалось познакомиться с интересными людьми, владеющими своим бизнесом или преданными поклонниками японского аниме, получить от старших товарищей ценные советы, войти в нужные сообщества людей. Грустно было расставаться с проектом, которому отдал столько сил и благодаря которому многому научился. Но его продажа стала логичным завершением этой страницы, которое предполагалось даже в самом старте проекта в случае его успешности. Ведь, как сказал один известный (и очень успешный) российский бизнесмен: «Если предприниматель не строит бизнес на продажу, а строит для себя, для семьи, на будущее — это уже не предприниматель, а хороший ремесленник.»

Таким образом можно утверждать, что все цели проекта были достигнуты: удалось получить теоретические знания по выбранной теме крипторынков, блокчейн и NFT и применить их на практике, запустить построенный на идее NFT бизнес и обеспечить его хорошую доходность как для инвесторов, так и для команды. Все поставленные задачи были выполнены.

Список использованной литературы.

1. **Ванцовская А.А.** «Цифровое искусство на блокчейне и NFT-рынок». – Текст : электронный // StudNet: Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей. - №7/2021. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoe-iskusstvo-na-blokcheyne-i-nft-rynok/viewer> (дата обращения 11.01.2025)
2. **Шлемин А.А.** «NFT. Технология, которая изменит мир». – Текст : электронный // Яндекс.Книги. – Режим чтения : для зарегистрированных пользователей. – URL: <https://books.yandex.ru/reader/1ZyGKVXO?resource=book> (дата обращения 12.01.2025)
3. **Трубчанинова К. А., Коновалова М. Е.** «NFT-проекты как предмет инвестирования в цифровой экономике». – Текст : электронный // «Международный научно-исследовательский журнал». - № 2 (128) / 2023. – URL: <https://research-journal.org/archive/2-128-2023-february/10.23670/IRJ.2023.128.37> (дата обращения 12.01.2025)
4. «Интеррос, Эрмитаж и Атомызе запустили проект по выпуску цифровых финансовых активов». – Текст : электронный // ТАСС : информационное агентство России : [сайт] – 11/09/2023 - URL: <https://tass-ru.turbopages.org/tass.ru/s/ekonomika/18715655> (дата обращения 12.01.2025)
5. «Analyze the NFT market, becuse I am going to create the NFT startup with anime images Perplexity». – Текст : электронный (en) // ИИ-платформа Perplexity – URL : <https://www.perplexity.ai/search/analyze-the-nft-market-becuse-u4vhwAfiS62fWWQMVCB6.g>(дата обращения 17.01.2025)
6. **Курилов А.** «Telegram обогнал WhatsApp по объёму трафика в сетях российских операторов». – Текст : электронный // «Rozetked : научно-популярный канал о технике и технологиях». – 23.01.2023 - URL: <https://rozetked.me/news/27384-telegram-obognal-whatsapp-po-ob-emu-trafika-v-setyah-rossiyskih-operatorov> (дата обращения 10.01.2025)
7. «Рекламный рынок в 2023 году вырос на 30%, до 731 млрд рублей». – Текст : электронный // Коммерсант : [сайт] - 26.03.2024 - URL: <https://www.kommersant.ru/amp/6594483> (дата обращения 12.01.2025)
8. **Корнилов Д.А., Зайцев Д.А.** «Оценка оборотов рекламы в русскоязычных Телеграм-каналах» – Текст : электронный // «Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского».- № 1(65) 2022. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-oborotov-reklamy-v-russkoyazychnyh-telegram-kanalah/viewer> (дата обращения 12.01.2025)
9. «Как организовать бизнес самозанятым: открытие и уплата налогов» – Текст : электронный // «Клерк.ру — интернет-ресурс для бухгалтеров». - 19.07.2023 - URL: <https://www.klerk.ru/blogs/astral/575657/> (дата обращения 12.01.2025)

10. **Itamar Gilad** (перевод с английского) «Пример работы с методом ICE от менеджера продуктов Google и Microsoft». ». – Текст : электронный // ХАБР: русскоязычный веб-сайт в формате тематических коллективных блогов с элементами новостного сайта. – 25.09.2018 - URL: <https://habr.com/ru/companies/hygger/articles/424323/> (дата обращения 16.01.2025)

Все исходные материалы (презентации, расчеты, таблицы, скриншоты, таблицы, опросы, исходные коды, базы данных и прочее) можно найти в открытой папке

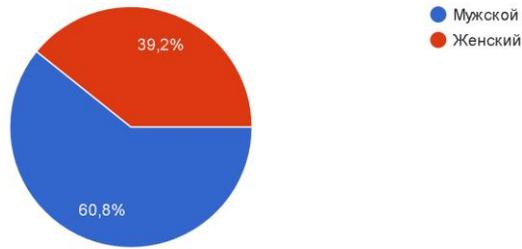
https://drive.google.com/drive/folders/1a6JYiYsNJGUmDhp8R3rve8UmlMRCEwk2?usp=drive_link

(если ссылка не открывается напрямую, скопируйте ее и вставьте в адресную строку браузера)

Приложение А. Опрос для определения портрета целевой аудитории.

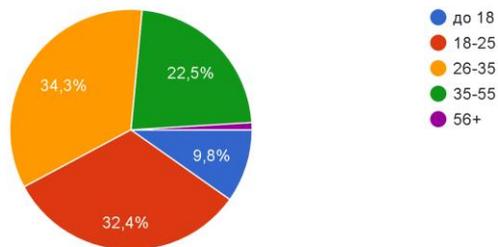
Укажите Ваш пол

102 ответа



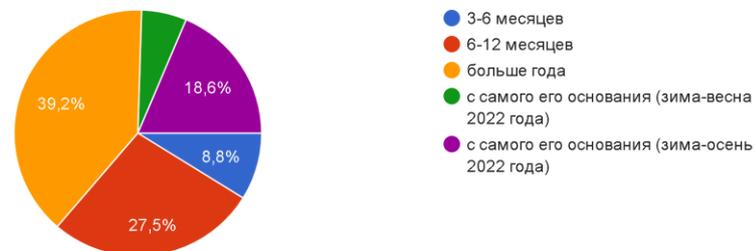
Укажите ваш возраст

102 ответа



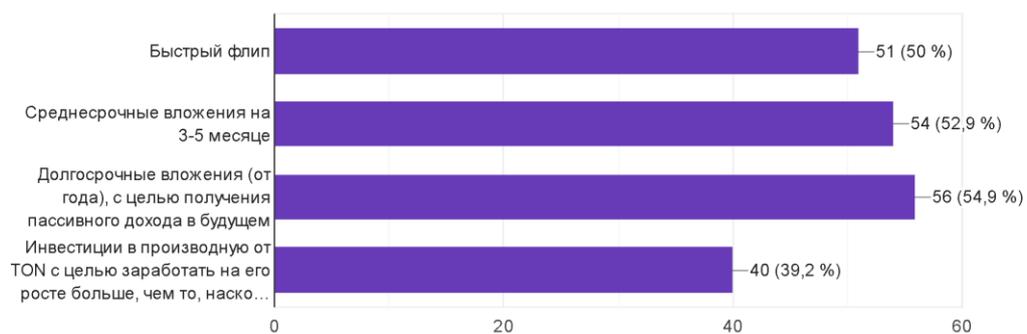
Как давно Вы знаете про TON и его NFT-сегмент?

102 ответа



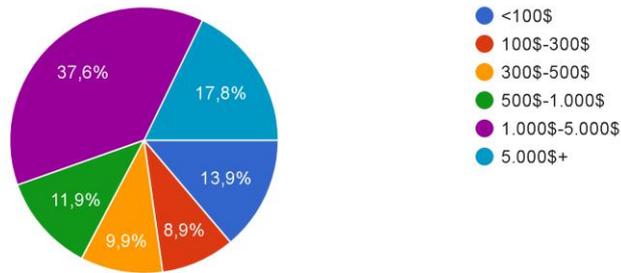
С какой целью Вы инвестируете в NFT

102 ответа



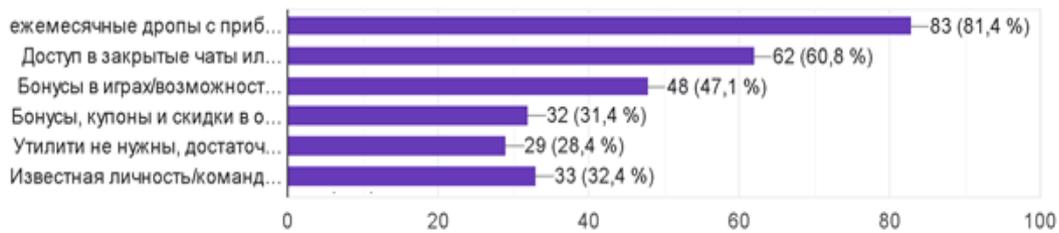
Какую сумму Вы инвестировали в NFT на TON

101 ответ



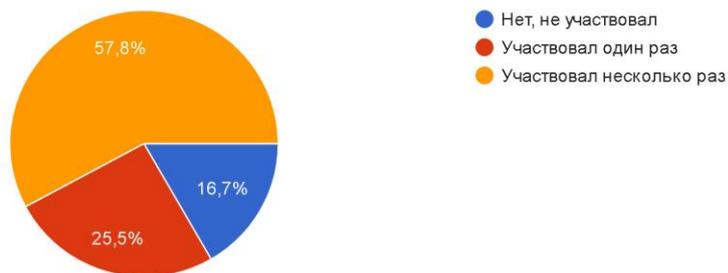
Какие утилити NFT для вас самые интересные?

102 ответа



Участвовали ли вы когда-нибудь в пресейлах NFT на TON

102 ответа



Приложение Б. Список каналов, на которых была произведена первая закупка рекламы.

Справа от ссылки на канал указана стоимость рекламы на нем в рублях.

<https://t.me/+0jh45cgN20AxMWQy> - 600

<https://t.me/+1g0AAmTT5GxkZDNi> - 350

<https://t.me/animenows> - 120

Викторины:

<https://t.me/animevictorin> - 800

https://t.me/turtle_quiz - 600

<https://t.me/monkeyanimequiz> - 350

<https://t.me/voidquizz> - 200

https://t.me/+BStAotpJ_s00YWVi - 1500

https://t.me/ani_shorts - 2000

<https://t.me/+jwjrv41re8wZjU6> - 150

<https://t.me/+Gk3mXGMTXv9iZTFi> - 800

<https://t.me/+y3EPXpw7k4FjOTIy> - 730

<https://t.me/ANISTARtokyorevengers> - 3500

<https://t.me/animetarakans> - 3400

https://t.me/+fh5_NeBSsw9kZDQy - 2000

https://t.me/+_HvpIPQzj241YzYy - 1000

https://t.me/ani_battles - 800

t.me/+X83lecKHVvdmZThi - 150

<https://t.me/AnimeQuests> - 150

<https://t.me/ytkanews> - 900

<https://t.me/tichoanime> - 2200

<https://t.me/VibeAvatarss> - 200

<https://t.me/animeaktualnoe> - 220

<https://t.me/+kQpivWoq0aE0NDBi> - 250

Серийники:

<http://t.me/zxcmuseum> - 550

<https://t.me/EggVandGG> - 250

https://t.me/manga_zhitat01 - 800

https://t.me/anime_maybe - 1000

https://t.me/tg_films_anime - 200

<https://t.me/animequests> - 200

<https://t.me/sidelkysroody> - 200p

https://t.me/addlist/1xrkFQYD_1FmNmVi - 15000

Аватарки

<https://t.me/+KU8Z3BYpYDw5NGEy> - 1500

<https://t.me/+Cxjebtz24kUzNmMy> - 2500

<https://t.me/tichoanime> - 2200

<https://t.me/kawaistick> - 130

<https://t.me/nyasticks> - 1250

<https://t.me/nyasticks2> - 500

Приложение В. Презентация и результаты первого сейла.

Презентация для инвесторов доступна по адресу

https://drive.google.com/file/d/1lyyDLQMIwRb0yHGON3Hmvxvas83c1hsH/view?usp=drive_link

№	first_name	ton_address	Legen-dary	rare	common	bonus com-mon	bonus rare
1	Artyom	JWv-5aoLP2e	0	4	5		
2	Ilnur	B9JmQjbBXFz	0	0	1		
3	DigitalRebel	dZXtMi4oDjQ	0	20	0	2	
4	Eric L.	Ad2LMq3IPH	0	3	0		
5	cybernetic9.ton	u1knIs9U7hqg	0	1	2		
6	Egor	DAgeOnn6t1i	0	10	5	1	
7	Anyway	ntP25pQUYs	0	1	1		
8	Post Tenebras	KnyVbQAGet	0	25	0	3	
9	Serhii	q9BP-VPSQV	0	2	0		
10	Andrey	pa5_9rrv-nmP	0	2	2		
11	I'm	22cVhWgrlyh	0	1	0		
12	Evgeniya	1rezeX7Vpsw	0	1	1		
13	Karl	u1yEUqFj3wn	0	1	1		
14	Andrei	CjzxjPR87op9	0	4	4		
15	2cool	voCBf-JNjv4I	0	10	0	1	
16	Илья	hjcZDOC2tSU	0	1	5		
17	alan	EK7bQ__WF	15	5	29	5	
18	Svatoωλ	ekOx4bbyQU	0	4	0		
19	Pavel	3x23Yp0WRw	0	0	1		
20	OVMENNIK	E2EyxjfjU27O	0	0	1		
21	GRAf	TqsygPyNI48	0	9	0	1	
22	Evgeniy	Nn0vtLDDjk4	0	0	11		
23	Denis	ue_oOVELau	50	0	34	1	5
24	@john_osm	WrgiDG6H4Xt	0	5	0		
25	Алексей	Ndt9Kwuo3k2	0	0	1		
26	Kerry	ZJ9B1yf50E4-	0	1	1		
27	Кирилл	SNNOnlmoCsI	0	4	0		
28	Strikster	Dgh5mLN0V0	0	0	1		
29	Григорий	k5j4hwILRaeC	0	0	70	4	
30	German Shifrin	dOcrm6nsnn8q	0	1	0		
31	Злая собака	vZOGc4QAfU	0	5	10	1	
	ИТОГО		65	120	186	19	5

Приложение Г. Основания для выплаты 5% бонуса, ежемесячно.

Месяц	За что бонус
Сентябрь 2023	Топ 2 кошелька по совершению сделок с коллекцией через маркетплейс
Октябрь 2023	Случайно среди тех, кто отдал голоса за канал с аниме-опросами (нужно, чтобы получить возможность создавать сторис и продавать в них рекламу)
Ноябрь 2023	Случайно среди тех, кто отдал голоса за канал с аниме-аватарками (нужно, чтобы получить возможность создавать сторис и продавать в них рекламу)
Декабрь 2023	Случайно среди тех, кто отдал голоса за канал с аниме-новостями (нужно, чтобы получить возможность создавать сторис и продавать в них рекламу)
Январь 2024	Держателям двух специальных NFT - ангела и демона
Февраль 2024	Тому, кто ответит на большее количество вопросов вне зависимости от того, правильно или нет (в том числе, чтобы стимулировать кол-во NFT у игроков, т.к. кол-во доступных вопросов зависит от него)
Март 2024	Тому, кто приведет больше всего пользователей в игру SWEETIE
Апрель 2024	Разыгран случайным образом среди всех владельцев NFT редкости common
Май 2024	Разыгран случайным образом среди всех владельцев NFT редкости rare
Июнь 2024	Разыгран случайным образом среди всех владельцев NFT редкости legendary
Июль 2024	Разыгран случайным образом среди всех владельцев NFT любых редкостей
Август 2024	Тому, у кого будет больше всего токенов игры \$SUSHI

Приложение Д. Выплаты держателям коллекции в \$, ежемесячно.

Таблица включает выплаты держателям NFT разного уровня редкости и 5% бонус.

№	Месяц	на 1 NFT, \$			Бонус 5%, \$	Итого, \$	Ссылка на пост в новостном канале сообщества
		Common	Rare	Legendary			
1	сен.23	0.1	0.21	0.42	6.1	87.82	https://t.me/sweetie_nft/69
2	окт.23	0.13	0.28	0.5	8.5	112.44	https://t.me/sweetie_nft/86
3	ноя.23	0.14	0.26	0.55	9.1	116.36	https://t.me/sweetie_nft/107
4	дек.23	0.14	0.23	0.46	8.7	105.7	https://t.me/sweetie_nft/147
5	январ.24	0.1	0.18	0.35	6.15	79.01	https://t.me/sweetie_nft/157
6	фев.24	0.11	0.17	0.33	3.3	75.9	https://t.me/sweetie_nft/176
7	мар.24	0.13	0.21	0.43	7.49	97.29	https://t.me/sweetie_nft/185
8	апр.24	0.1	0.18	0.34	6.47	78.63	https://t.me/sweetie_nft/198
9	май.24	0.1	0.17	0.31	5.75	74.49	https://t.me/sweetie_nft/204
10	июн.24	0.1	0.17	0.33	5	75.14	https://t.me/sweetie_nft/211
11	июл.24	0.1	0.18	0.32	6	76.76	https://t.me/sweetie_nft/224
12	авг.24	0.08	0.15	0.25	4	60.98	https://t.me/sweetie_nft/233
ИТОГО выплат		1.33	2.39	4.59	76.56	1040.5	

Приложение Е. Детали игры Sweetie – game.

1. Доступное игроку время

Минимальное доступное время на ответ - 7 секунд – предоставляется всем вне зависимости от приобретенных NFT. Наличие токенов увеличивает это время по формуле геометрической прогрессии:

$$S_n = \frac{b_n * q - b_1}{q - 1} \quad (1)$$

Прогрессию образуют токены одной редкости, принадлежащие владельцу.

- S_n - сумма геометрической прогрессии
- b_n - последний член геометрической прогрессии
- q - знаменатель геометрической прогрессии (всегда 0.75)
- b_1 - первый член геометрической прогрессии (common-1.75, rare -2.25, legendary - 2.75)
- Складываются 3 суммы геометрических прогрессий для токенов каждого типа и итог добавляется к изначальным 7 секундам

К примеру, если в кошельке 2 Common и 1 Rare.

Доступное время будет следующим: $7 + 1.75 + 1.75 * 0.75 + 2.25 = 12$ секунд

2. Кол-во попыток в день

Количество попыток в день = 5 + количество NFT в кошельке (вне зависимости от их редкости).

3. Как использовать игровую монету \$SUSHI

количество \$SUSHI	На что можно поменять
25	NFT других проектов (одна на выбор из нескольких)
100	заменить свою common на другую (под заказ)
200	билет на одну из лотерей в @unity_lottery (при их наличии)
200	заменить свою rare на другую (под заказ)
300	заменить свою legendary на другую (под заказ)
500	1 реклама во всей сетке sweetie media или на канале @sweetie_NFT
500	1 реклама на канале @ton_unity_news
700	telegram premium на 3 месяца
1 250	telegram premium на 6 месяцев
1 500	sweetie common (при наличии)
2 500	telegram premium на 1 год
3 000	sweetie rare
4 500	sweetie legendary

Дрoпы	Выплаты холдерам			р.8 782	р.10 456	р.10 472	р.9 513	р.7 110
				<i>87.82\$ по курсу 100</i>	<i>112.44\$ по курсу 93</i>	<i>116.36\$ по курсу 90</i>	<i>105.7\$ по курсу 90</i>	<i>79.01\$ по курсу 90</i>
	Вознаграждение команде			р.2 702	р.3 217	р.3 222	р.2 927	р.2 187
Чистая прибыль				р.13 510	р.16 087	р.16 111	р.14 635	р.10 939

Часть 2. Финансовые результаты февраль 2024 – август 2024

		февраль 2024	март 2024	апрель 2024	май 2024	июнь 2024	июль 2024	август 2024
Доходы								
	Внутренние инвестиции (команда)	р.0	р.0	р.0	р.0	р.0	р.0	р.0
	Внешние инвестиции (независимые инвесторы)	р.0	р.0	р.0	р.0	р.0	р.0	р.0
	Реклама в сетке sweetie media	р.18 971	р.26 193	р.22 786	р.20 866	р.18 503	р.18 795	р.18 957
	Реклама на канале @sweetie_NFT и в боте проекта	р.4 657	р.3 248	р.0	р.0	р.2 017	р.4 028	р.0
Расходы								
	Налоги (самозанятность, 3% с налоговым бонусом)	708	883	683	625	616	684	568
Бот	Бот для проведения конкурса @sweetie_NFT_bot ver 0.0.1							
	Бот для пресейла + канал с логами @sweetie_NFT_bot ver 0.1.1							

	Перенос картинок с сервера getgems на отдельный							
	Верификатор для закрытого чата @sweetie_NFT_bot ver 1.1							
	Обновление бота - sweetie game @sweetie_NFT_bot ver 2.1	р.4 500						
	Обновление бота - уведомления в sweetie game @sweetie_NFT_bot ver 2.2.1							
	сервер для бота	р.655	р.655	р.655	р.655	р.1 650	р.1 650	р.1 650
	Генерация картинок для NFT							
	Покупка токенов в нейросети для генерации картинок							
	Минт картинок + отправка (газ)							

	Оплата Chat GPT для генерация названий и описаний							
	Вопросы для квиза (порядчик 2)	р.500		р.1 000				
каналы	Покупка третьего канала в сетку (новости)							
	Покупка рекламного креатива							
	Контент на каналы (порядчик 3)	р.700	р.700	р.700	р.700	р.700	р.700	р.700
	Заливка каналов	р.8 683	р.13 133	р.12 074	р.10 938	р.7 702	р.7 310	р.9 350
	Др. затраты на каналы (в т.ч. конкурсы, покупки бустов)							
дропы	Выплаты холдерам	р.6 831	р.8 950.	р.7 155	р.6 555	р.6 462	р.6 985	р.5 549
		75.9\$ по курсу 90	97.29.01\$ по курсу 92	78.63\$ по курсу 91	74.49\$ по курсу 88	75.14\$ по курсу 86	76.76\$ по курсу 91	60.98\$ по курсу 91
	Вознаграждение команде	р.2 101	р.2 756	р.2 201	р.2 016	р.1 988	р.2 149	р.1 707
Чистая прибыль		р.10 509	р.13 770	р.11 008	р.10 084	р.9 941	р.10 746	р.8 537

Приложение И. Термины на рынке Телеграм – каналов и NFT.

1. Статистика.

- СРМ (цпм, спм) - цена рекламы за каждую тысячу просмотров. У каждой тематики он разный. Например, в аниме опросах он варьируется от 140-170, а в аватарках от 120-140. Бывают исключения, например, если канал «свежак»
- Постоплата - вариант продажи рекламы, при котором цена определяется через 24ч после момента, когда реклама попала в канал. Она имеет фиксированный српм, и, если канал свежий, то этот показатель может быть завышенный
- ERR - отношение просмотров на пост к числу подписчиков. Также зависит от тематики и возраста канала. В наших каналах сейчас err выше 30%, поскольку они были залиты(закуплены) недавно

2. Продажа.

- Манаг - менеджер, продающий рекламу вместо владельца за фиксированный процент. У менеджеров нашей сетки фиксированный процент- 15%.
- Приход, заход - количество людей, которые зашли с рекламы. Также может быть отношение цены рекламы к количеству пришедших людей. Это отношение зависит от тематики, к примеру, в аниме - это 5-10р за человека
- Гарант - договор, что по рекламе зайдет определенное количество людей. Если это количество не пришло, то дается допка или возвращается часть средств. Приветствуется далеко не во всех тематах. Также, Гарант - человек, контролирующий сделку о продаже/покупке канала

3. Сокращения.

- Прайс - цена за рекламу
- Реквы - реквизиты
- ВП - взаимный пиар, реклама в 2 двух каналах без оплаты или с доплатой от одной из сторон
- Пдп - подписчик, аудитория
- Свежак - канал, аудитория которого была залита совсем недавно. В таких каналах обычно продается реклама постоплатой
- Траф - аудитория, которая зашла с рекламы. Онли тг траф - канал заливался исключительно из других Телеграм-каналов
- Прямой пост - рекламный пост внутри мессенджера, собирает аудиторию из телеграма в телеграм
- Внешка - аудитория, не совпадающая с тематом/из других площадок
- Лайт пост - пост, который можно выкладывать без цензурный ограничений, тематика обычно: аниме, пикчи и тд
- Треш пост - пост-байт с цензурой, такие посты понижают err и охват

- Бронь - бронирование времени под рекламный пост в канале

4. NFT

- Дропы – регулярные выплаты, получаемые владельцем цифрового NFT- актива
- Минт, Заминтить (to mint)- создать NFT в блокчейне
- Юзернейм (username) – имя пользователя NFT
- Флор (floor price) - своеобразный «ценник» коллекции, показывающий минимальную стоимость NFT на данный момент.
- Холдер (holder) – держатель (владелец) NFT – элемента
- Утилитис (utilities) –привилегии, предоставляемые проектом холдерам за покупку или владение элементами коллекции
- Supply – максимальное количество токенов, больше которого выпущено быть не может
- Пресейл (pre-sale) - продажа токена до его минта

Эссе участника проекта

Основная команда проекта состояла из двух человек - авторов работы.

Я Гершуни Павел Леонидович, ученик 11 социально-экономический класса гимназии № 1567 г. Москвы, CoFounder Sweetie group (группа, объединяющая Sweetie media и Sweetie NFT) и экосистемного новостного проекта TON UNITY. Активный участник русскоязычного сообщества TON, ведущий канала [@ar1_community_hub](https://t.me/ar1_community_hub) - единственного на TON фан-канала коллекции. Инвестор со стажем более 3 лет, победитель Олимпиады Финконтест по финансовым рынкам (2024) и призер Высшей Пробы по финансовой грамотности за 10 класс (2024).

Члены команды заранее, перед запуском проекта, договорились о распределении ролей для более эффективного управления совместным бизнесом.

За мной были закреплены следующие обязанности:

- Разработка и воплощение в реальность маркетинговой стратегии;
- Привлечение инвестиций в проект (выполнение роли IR директора);
- Коммуникации с потенциальными инвесторами и холдерами NFT;
- Коммуникация с фаундерами других проектов для создания совместных коллабораций и повышения узнаваемости бренда sweetie;
- Менеджмент процесса создания игры, организация бета-тестирования и проверка выполнения программистом всех поставленных задач;
- Отслеживание метрик и показателей игроков и их поведения в игре, проведение активностей для их повышения и максимизации прибыли
- Работа над визуальной частью NFT-проекта, развитие бренда группы;
- Ведение управленческого финансового учета (в том числе, расчет бизнес-метрик и финансовой модели);
- Расчет бонусов, координация процесса выплат дропов и бонусов холдерам;
- Продажа рекламы для других проектов на канале коллекции и в боте с игрой

Важно отметить, что все управленческие решения о действиях в проекте принимались только после совместного обсуждения и согласия. Кроме того, часть задач выполняла команда совместно, например, расчет дропов холдерам, проведение AMA-сессий, создание презентации для инвесторов.