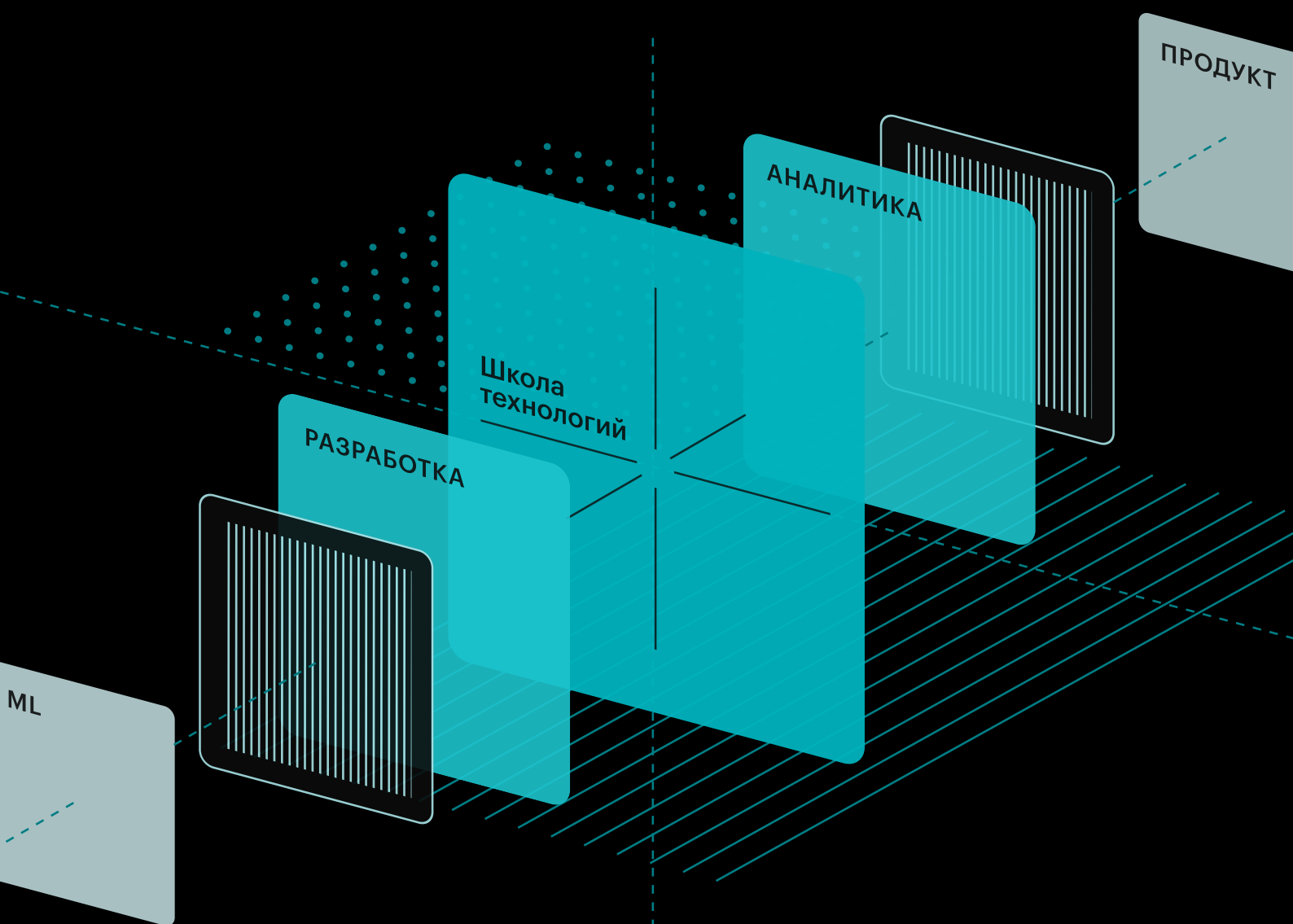


Экзамен по решению бизнес-кейса

для НАПРАВЛЕНИЯ «ПРОДУКТОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»



Завоевание рынка медитаций с приложением Мо:Медитация и Сон

Ты — продукт-менеджер в команде мобильного приложения Мо:Медитация и Сон.

Мо:Медитация и Сон помогает людям справляться со стрессом, тревожностью и усталостью через медитации, дыхательные упражнения и осознанные практики.

На текущий момент приложение:

- Работает на русском языке, фокус на рынке России.
- Содержит короткие аудиомедитации, дыхательные техники, программы для сна и расслабления.
- Монетизируется через подписку (доступ к полному контенту за ежемесячную или годовую оплату).
- Имеет бесплатный пробный период.

ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ КЕЙСА:

Вы можете учитывать эти данные для формулирования гипотез проблем и решений.

- **Retention Day 1: 24%, Day 7: 11%, Day 30: 4%.**

ТЕРМИН

Метрика Retention (Retention rate, RR, ретеншен, ретеншн) — означает «удержание пользователей» или же «возвращаемость пользователей». Она говорит о том, продолжают ли люди пользоваться вашим продуктом снова и снова, находят ли они в нем достаточную ценность для решения своих задач.

- **Конверсия в платную подписку: 7%.**

ТЕРМИН

Коэффициент конверсии — это метрика, которая показывает, какая доля посетителей или пользователей от общего числа выполнили целевое действие: совершили покупку, заполнили форму или подписались на рассылку.

- **Среднее количество сессий на пользователя в месяц: 1.8.**

ТЕРМИН

Среднее количество сессий отражает среднее значение кол-ва запусков приложения за выбранный период.

- **Основной возраст пользователей: 25–40 лет.**
- **Основные каналы привлечения:** реклама в VK, Rutube.

* Тестовые задания в 2026 году могут отличаться от заданий прошлых лет.

ТВОЯ ЗАДАЧА

Разработать стратегию роста, которая поможет улучшить основные показатели и приведет к лидерству на рынке медитаций в течение 1–2 лет.

ФОРМАТ РЕЗУЛЬТАТА

Оформи решение в виде презентации для защиты перед инвесторами и руководством компании.

В презентации должно быть:

1. Анализ рынка

- Кто и как помогает людям справляться со стрессом и тревогой? (не ограничиваясь только мобильными приложениями)
- Какие есть альтернативы для пользователей? Что делают конкуренты?
- Какие новые тренды в ментальном здоровье, медитациях и управлении стрессом набирают популярность?

2. Описание целевой аудитории

- Кто сейчас пользуется Mo:Медитация и Сон? Какие у них цели, мотивации и потребности?
- Какие новые сегменты аудитории могут быть интересны для развития бизнеса?

3. Анализ продукта и гипотезы проблем

- Какие гипотезы о причинах низкого удержания можно выдвинуть?
- Сформулируйте гипотезы проблем, почему пользователи не остаются в приложении?
- Какие данные нужны для подтверждения гипотез?

4. Сформулированные цели развития

- Какие продуктовые метрики стоит взять в фокус для роста?
- Какие бизнес-метрики будут ключевыми для достижения долгосрочного успеха?

5. Гипотезы решений

- Минимум 3 продуктовые гипотезы: что изменить или добавить, чтобы повлиять на рост?
- Приоритизируй гипотезы: выбери одну для детальной проработки.
- Опиши, как будет тестироваться выбранная гипотеза: изменения, метрики, критерии успеха.

6. Стратегия масштабирования

- Какие шаги помогут увеличить долю рынка в ближайшие 1–2 года?
- Какие направления развития продукта и бизнеса можно рассмотреть? Почему такие наиболее перспективны?
- Возможен ли выход в новые сегменты или на другие рынки? Какие факторы стоит учитывать?

7. Захват сердечек

- Придумай какую-нибудь уникальную фичу или пасхалочку, которая завоюет сердечки пользователей, сделает их супер лояльными, и они не захотят переходить ни в какое другое приложение