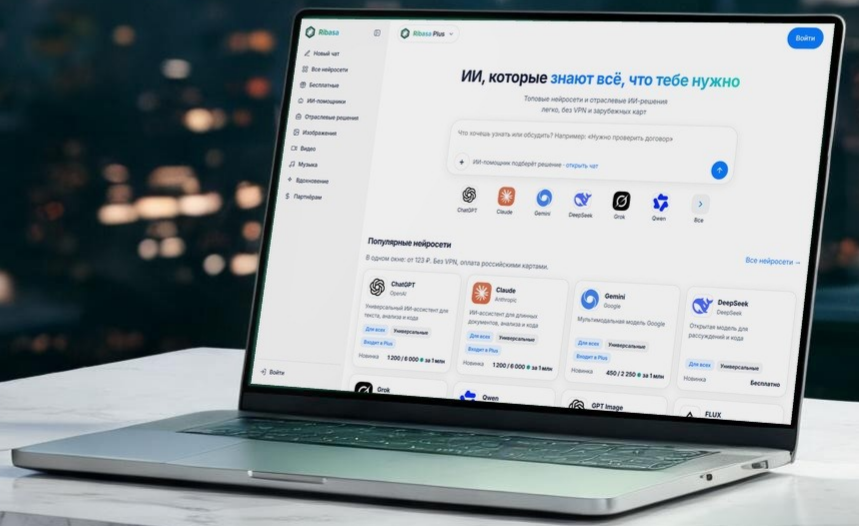
ПЕРВЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС СПЕЦИАЛЬНЫХ ИИ-РЕШЕНИЙ:

отраслевые сервисы и топовые нейросети в одном окне



ПОТЕНЦИАЛ И ДИНАМИКА РОСТА РЫНКА ИИ

Рынок РФ 2025: Оценка рынка генеративного ИИ — около 58 млрд руб.

Рынок РФ 2030 (прогноз): Рост до 778 млрд руб., среднегодовой темп роста (CAGR) ~68%.

Глобальные расходы на ИИ 2026 (прогноз Gartner): $2.67 трлн суммарно, из них корпоративные — $407 млрд .

Поведенческий сдвиг в РФ: Доля пользователей, взаимодействующих с ИИ еженедельно или чаще, выросла с 51% (декабрь 2025) до 58% (июнь 2026).

58 → 778

млрд руб.



Рынок находится в фазе экспоненциального роста.
Окно возможностей: через 2–3 года ниша «первого контакта аудитории с ИИ» будет занята.

КЛЮЧЕВАЯ БОЛЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ: «ЗООПАРК» РЕШЕНИЙ

Фрагментация инструментов: Только на платформе Hugging Face на текущий момент размещено более 2,4 млн открытых моделей и решений, что создаёт информационный шум

Фрагментация интерфейсов: Для выполнения разных задач (текст, код, изображение, видео) пользователю требуется 3–5 разных приложений.

Фрагментация оплат: Необходимость управлять множеством подписок, сталкиваться с блокировками платежей, использовать VPN и иностранные карты.

Высокий порог входа: Пользователи неохотно пробуют новые нишевые ИИ-сервисы из-за необходимости отдельной регистрации и ввода платёжных данных.

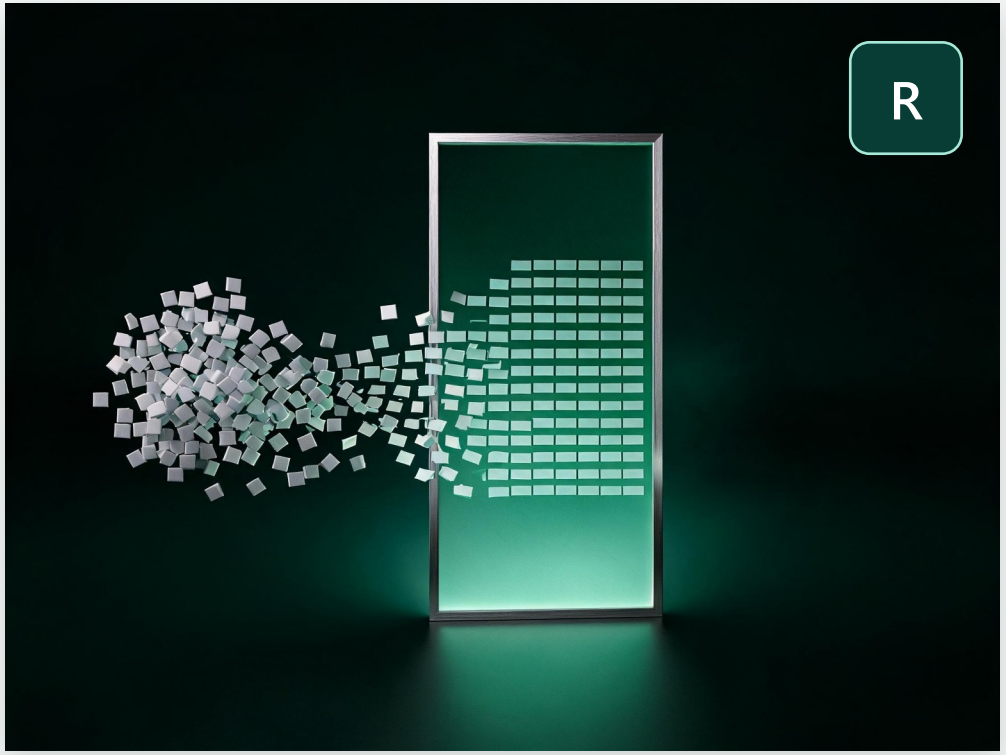


RIBASA КАК РЕШЕНИЕ: ЕДИНОЕ ОКНО ДОСТУПА

Консолидация: Платформа объединяет топовые мировые модели, открытые модели и специальные отраслевые решения в одном окне.

Доступ к новинкам: Мгновенный доступ к новым отраслевым решениям от разных разработчиков без отдельной регистрации.

Единая экономика: Один рублёвый счёт, одна история диалогов, одна система оплаты, закрывающие документы.



ПОЧЕМУ RIBASA УБИРАЕТ БОЛЬ?

Снижение трения: Пользователь формулирует задачу, а ИИ-помощник Ribasa сам подбирает оптимальную модель.

Безопасность экспериментов: Бесплатный лимит и открытые модели позволяют тестировать новые инструменты без финансовых рисков.

Паттерн «супер-аппа» (единое приложение для множества задач) исторически показывает более высокую удерживаемость (retention), чем набор узкоспециализированных приложений.

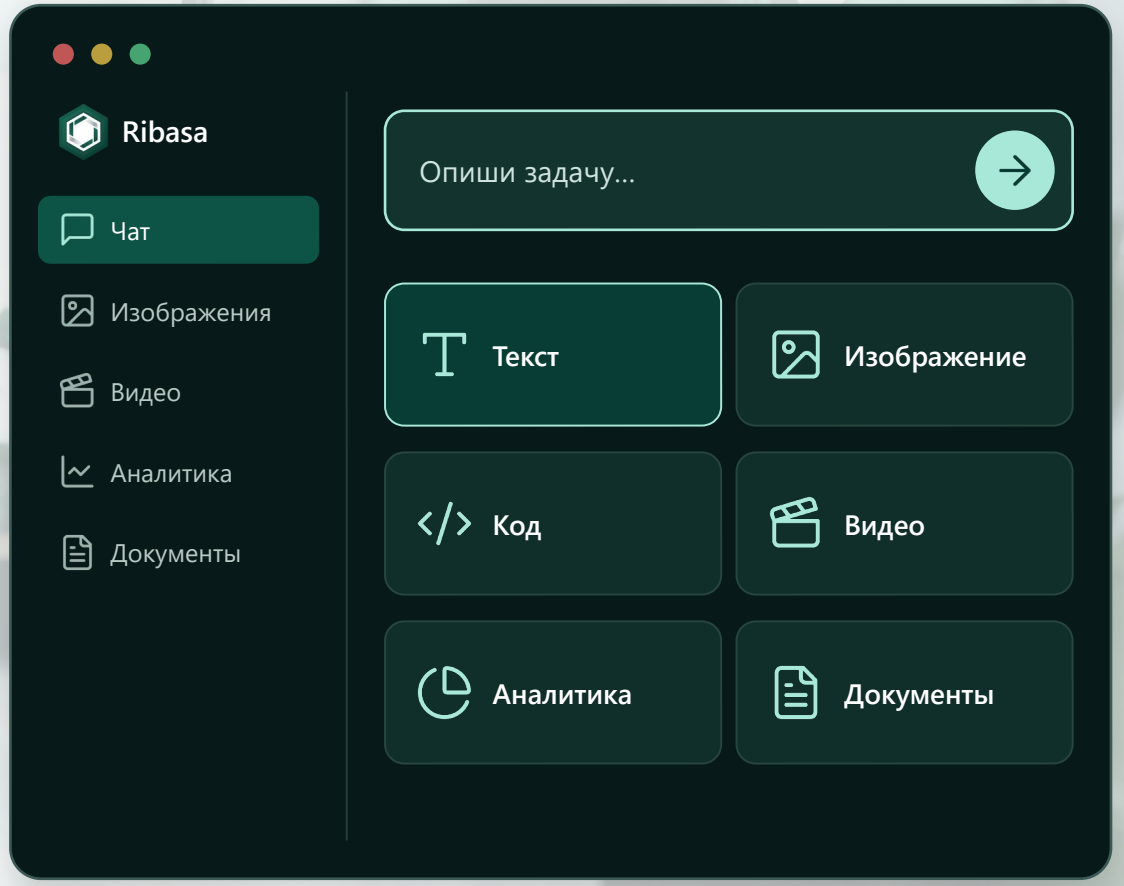


Иллюстрация интерфейса

МЕХАНИКА МОНЕТИЗАЦИИ

Инструменты: Персональные ссылки с UTM-метками, доступ к статистике переходов и конверсий.

ИИ-помощники для продаж: Специально обученные ИИ-помощники, которые работают 24/7 по твоим задачам.

Условие выплаты: Вознаграждение начисляется после фактической оплаты привлечённого пользователя.

Легальность: Выплаты производятся безналично (на счета ИП, самозанятых или юр.лиц).



UTM • 24/7

ЭКОНОМИКА УДЕРЖАНИЯ (RETENTION) ОСНОВА ТВОЕГО ДОХОДА

Высокий LTV: Пользователь, привыкший работать в «одном окне» с единым балансом и понятным инструментом, с большей вероятностью останется в привычной среде.

Кросс-продажи внутри платформы: Пользователь может пробовать генерацию изображений или аналитику документов внутри той же платформы, увеличивая средний чек (ARPU) и комиссию партнёра.



СЦЕНАРИИ ИНТЕГРАЦИИ



1

Демонстрация «Магии одного окна»: Контент, где одна задача решается последовательно разными моделями внутри Ribasa без переключения вкладок.



2

Обзор новинок маркетплейса: Партнёр тестирует и обозревает новые ИИ-решения, появляющиеся на платформе, предоставляя прямую ссылку для их запуска.



3

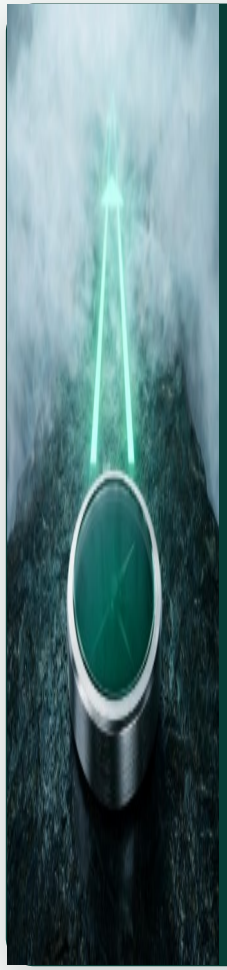
Готовые сценарии (Use Cases): «Как за 5 минут подготовить отчёт, используя единый баланс Ribasa», с акцентом на отсутствие необходимости искать, где оплатить доступ.

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ОЖИДАНИЯМИ

Риск «бесплатного трафика»: Привлечение аудитории, ищущей только бесплатные развлечения, даст нулевую конверсию в оплаты и нулевой доход партнёра.

Репутационный риск: При временных сбоях внешних моделей неопытные пользователи могут предъявлять претензии напрямую партнёру, а не платформе.

Риск неверного позиционирования: Продвижение как «серого» инструмента для обхода блокировок привлечёт нестабильную аудиторию и создаст юридические уязвимости для самого партнёра.



Как нивелировать?

1. **Сегментировать трафик:** Целиться во фрилансеров, МСБ и специалистов, которым критически важны платные функции (API, закрывающие документы, командные аккаунты), а не в массового «халявщика».
2. **Обозначить границы:** Чётко указывать в коммуникации, что партнёр рекомендует инфраструктурное решение, а техническую поддержку и вопросы по работе моделей обеспечивает служба поддержки Ribasa.
3. **Использовать легальность как УТП:** Продвигать платформу через преимущества «официальная оплата», «документы для бухгалтерии» и «безопасность данных». Это привлекает платёжеспособную аудиторию и защищает твою репутацию.

ПРОЗРАЧНОСТЬ И ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ ДОХОДА

Отсутствие «чёрного ящика»: Каждая стадия воронки (переход → регистрация → пополнение → повторное пополнение) отслеживается в личном кабинете в реальном времени.

Прогнозируемость: Накопленная статистика позволяет прогнозировать доход на 2–3 месяца вперёд и корректировать стратегию.

Действие: Запроси у партнёра доступ к демо-кабинету или скриншоты статистики действующих партнёров до вложения ресурсов в полноценный запуск.





ПОЧЕМУ ИМЕННО СЕЙЧАС?

Эффект первого входа: Партнёры, подключившиеся на этапе роста, получают доступ к аудитории с низкой стоимостью привлечения (CAC) до прихода крупных игроков.

Накопительный эффект: При рекуррентных отчислениях каждый привлечённый сегодня пользователь генерирует доход месяцами. Через 12 месяцев портфель из 100 активных клиентов даёт стабильный поток без дополнительных усилий.

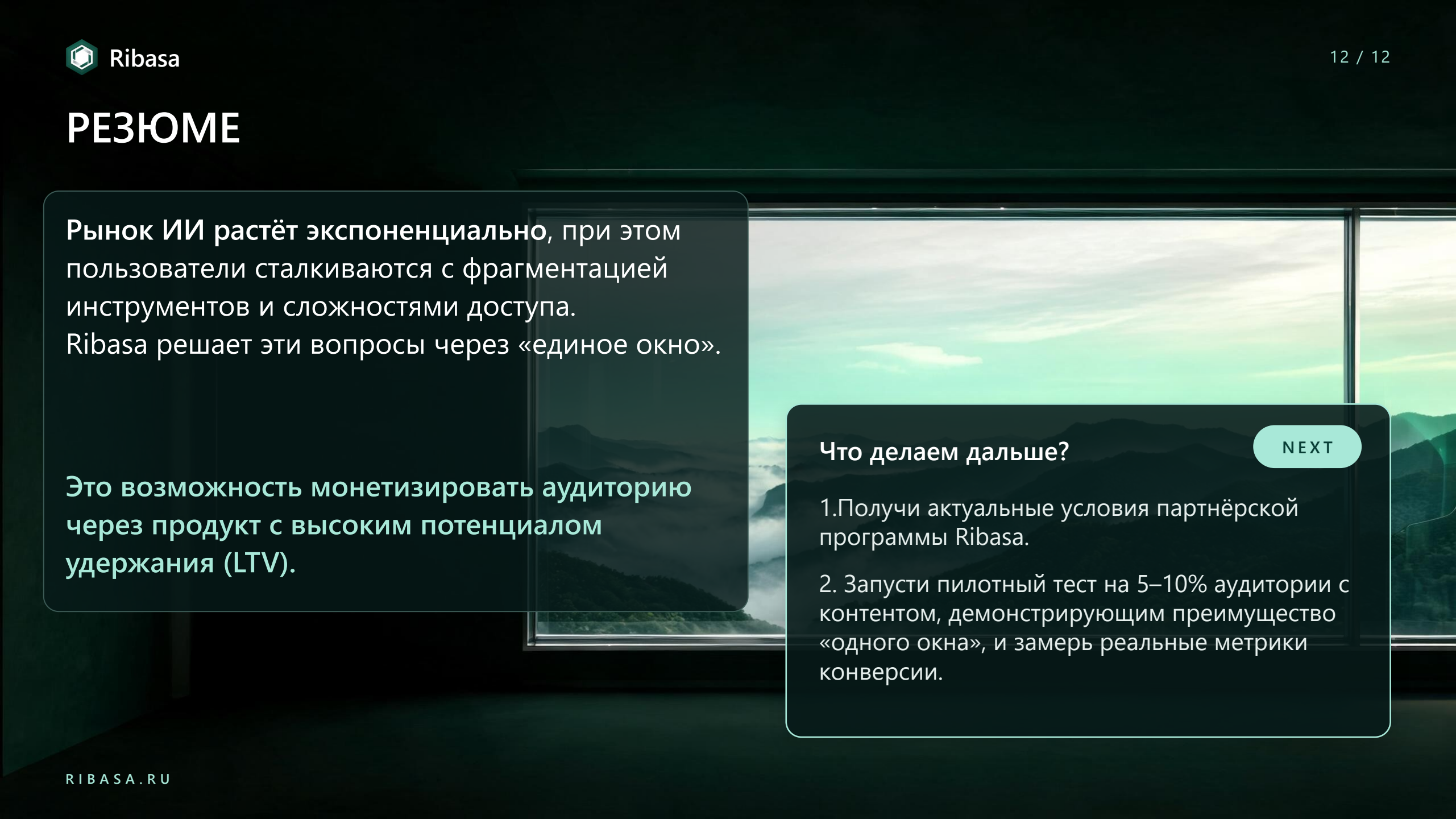
Конкурентное окно: Через 2–3 года рынок консолидируется. Условия партнёрских программ ужесточатся, ставки снизятся, аудитория будет «перегрета» предложениями.



РЕЗЮМЕ

Рынок ИИ растёт экспоненциально, при этом пользователи сталкиваются с фрагментацией инструментов и сложностями доступа.
Ribasa решает эти вопросы через «единое окно».

Это возможность монетизировать аудиторию через продукт с высоким потенциалом удержания (LTV).



Что делаем дальше?

NEXT

1.Получи актуальные условия партнёрской программы Ribasa.

2. Запусти пилотный тест на 5–10% аудитории с контентом, демонстрирующим преимущество «одного окна», и замерь реальные метрики конверсии.