



# *Дарудаю*

Сервис безвозмездного дарения

## О проекте «Дарудар»

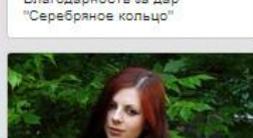
Дарудар — это интернет-сервис, с помощью которого незнакомые ранее люди дарят друг другу свои услуги и вещи, не требуя чего-либо взамен.

**350 тыс. человек зарегистрировано**  
из сотен городов России и Украины

**3.5 млн. вещей и услуг подарено,**  
ежедневно выкладывается 2 500 новых даров.



Благодарность за дар  
"Палочки от суши"



"Серебряное кольцо"



Благодарность за дар  
"Тональный крем Benefit в  
оттенке Lite"



Благодарность за дар  
"Чайничек"



Благодарность за дар  
"Прозрачная кофточка"



Благодарность за дар  
"Платье"



Благодарность за дар "Куртка-  
косуха"



Благодарность за дар  
"Велосипед"



Благодарность за дар "Берет  
летний"



## Миссия «Дарудара»

Миссия «Дарудара» — сделать дарение незнакомцам привычной и широко распространённой социальной практикой.

Ведь что такое повсеместное дарение? Это среда всеобщего доверия, уважения и признательности — то, на чём строится любое сотрудничество и быстрее решаются любые проблемы в обществе.



# О «Дарударе» рассказали десятки СМИ



«...дарят здесь не только материальные подарки, но и хорошее настроение».



«...подобной социальной сети в интернете сейчас нет...»



«Сайт имеет приятный интерфейс и удобную навигацию...»



Какую проблему  
решает «Дарудар»»

## Какую проблему решаем

Что делать с хорошими, но ненужными вещами?



Продать?

У многих продажа  
подержанных вещей  
**вызывает дискомфорт**



Подарить?

Лишь **небольшую часть**  
вещей мы можем подарить  
знакомым или друзьям



Выбросить?

Хорошие вещи **жалко**  
выбрасывать или отдавать  
на переработку

- У каждого накапливаются **хорошие вещи**, которыми он не пользуется. Их можно выбросить, выставить в подъезд, продать, подарить знакомым.
- При этом в крупнейших **СМИ** постоянно снимают передачи по решению этой проблемы.
- Во **Вконтакте** более 100 тыс. групп посвящено продаже, и более 50 тыс. — дарению вещей друг другу.
- Кто-то умеет **продавать** свои вещи другим людям, но у многих это вызывает дискомфорт.
- Для таких людей будет правильной их **подарить**: однако, лишь малую часть мы можем пристроить среди знакомых, а что делать со всем остальным?



## Существующие решения

**Доски объявлений**, на которых скорее освобождаются от лишних вещей, нежели дарят: вещь отдаётся первому, кто напишет или позвонит.



Форумы и группы в соцсетях «Отдам даром». Только во Вконтакте таких досок насчитывается более 50 тыс.



Американская сеть почтовых рассылок, распространенная в США и Великобритании. 3 млн. визитов в месяц.

## Наше решение

**Дарудар** — интернет-сервис, с помощью которого незнакомые ранее люди дарят друг другу свои услуги и вещи, не требуя чего-либо взамен.

Подарить  
незнакомцу

Похоже на дарение  
внутри семьи

Подарить  
соседу

Ты сам настраиваешь  
ареал соседства

Подарить  
другу

Твой друг первым  
узнает, что ты даришь

Отдать на  
благотворительность

Ты сам выбираешь  
того, кому подарить

Система репутации  
пользователей

Чем больше отдаёшь,  
тем больше получаешь

Система логистики  
и хранения

Издержки по передаче  
дара малы

Система  
самоорганизации

Издержки по  
модерации малы

API

Любой может создать  
свой сервис дарения

# Уникальность Дарудары

1. Дарудар воспроизводит логику дарения, принятую между близкими людьми, что даёт возможность **незнакомцам доверять** друг другу и дарить так, как будто они члены одной семьи.
2. Это позволяет на порядки расширить границы дарения для каждого: возникает потенциальная возможность практически **неограниченного выбора вещей и услуг**, предоставляемых в дар, а также выбора одариваемых.
3. Специализированный сервис дарения на порядок **эффективнее любых досок объявлений**: интенсивность дарения любой локальной группы на Дарударе в 10 раз выше аналогичной по численности группы «отдам даром» в ЖЖ или Вконтакте.

100 ₺

*Спасибо организаторам за интересный проект. Тут каждый может найти то, что ищет или одарить желающих. Мне нравится идея дарить что-то нужное совершенно незнакомым людям. Таким образом весь мир становится добрее. Здесь исполняются чьи-то желания. И это — здорово! Успехов и удачи проекту, организаторам сил и терпения! Не останавливайтесь на достигнутом!:)*



**Blondy1** | Санкт-Петербург | 13 окт. 2015

Помогла проекту суммой 100.00 RUR



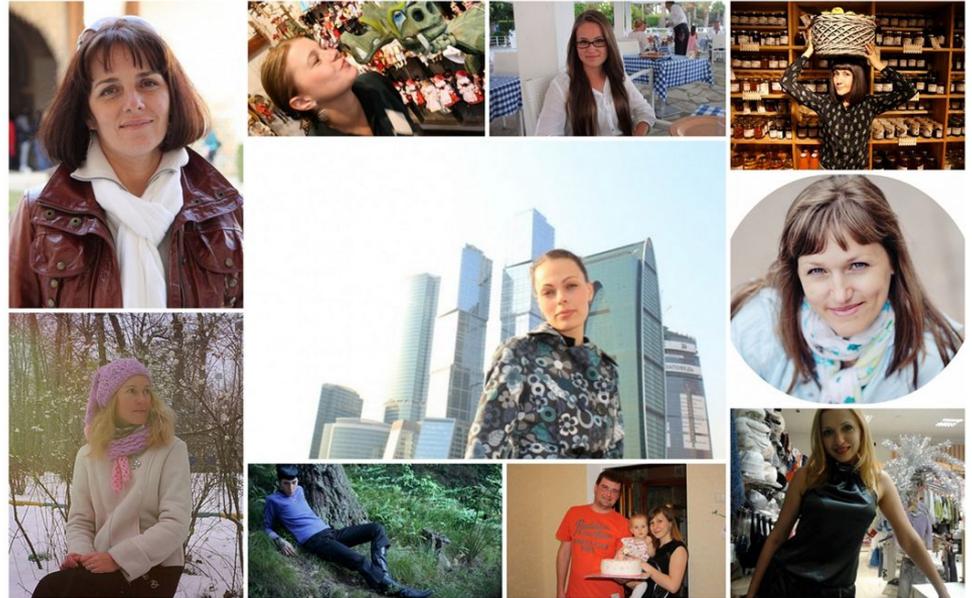
Портрет участника  
сообщества «Дарудар»

# Ядро аудитории

Замужняя женщина 27-45 лет, с высшим образованием, средним уровнем дохода.

Представляет интересы семьи из 3-4 человек с 1-2 детьми и домашними животными.

Заботится о себе, своей семье, окружающей среде, рада помогать другим.



## Семейное положение

Подавляющее большинство участников сообщества — женщины, большая часть состоит в браке, и более чем у половины есть дети и домашние животные.



**9 ИЗ 10**

90% сообщников — женщины.



**2 ИЗ 3**

63% сообщников состоят в браке.



**1 ИЗ 2**

У более чем 50% есть дети.



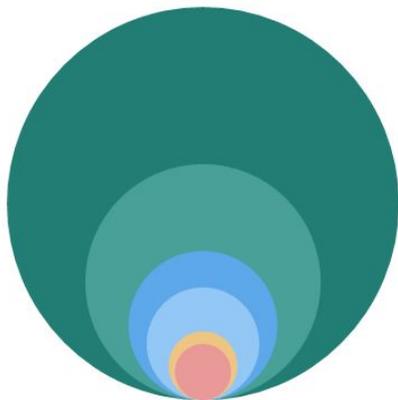
**1 ИЗ 2**

У почти 60% есть домашние животные.

## Чьи дары вы дарите, и для кого принимаете дары?

Сообщники управляют не только своими дарами и своими желаниями. Каждый третий также дарит вещи своим близким, а каждый второй принимает дары для них. 90% отметило, что у их родных нет своих профилей на «Дарударе».

### Чьи дары вы дарите?

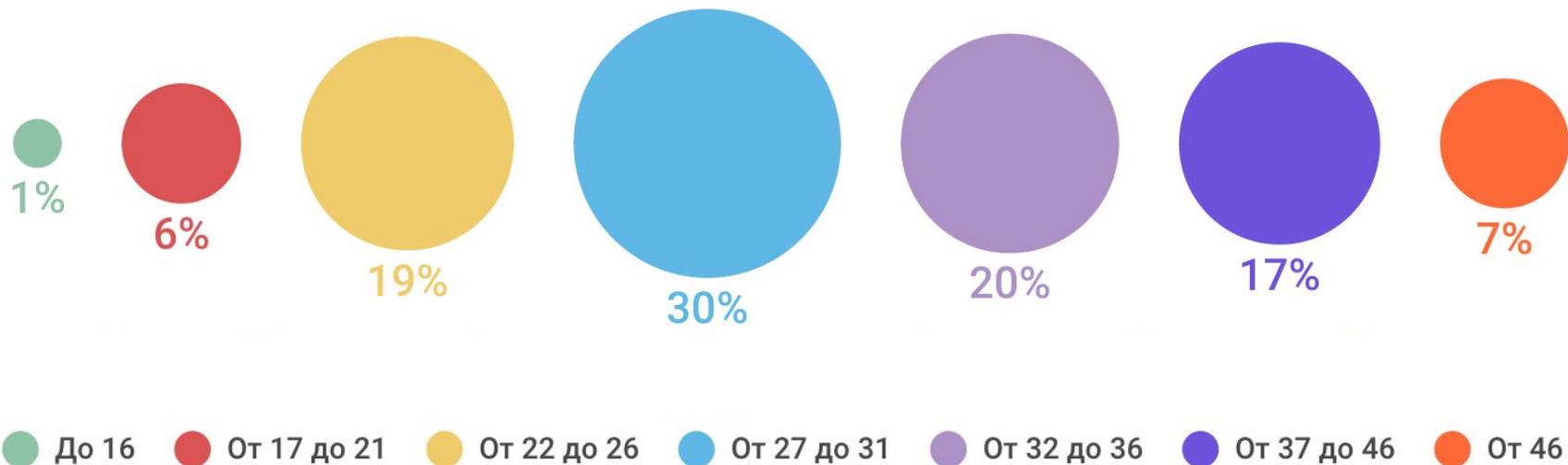


### Для кого принимаете дары?

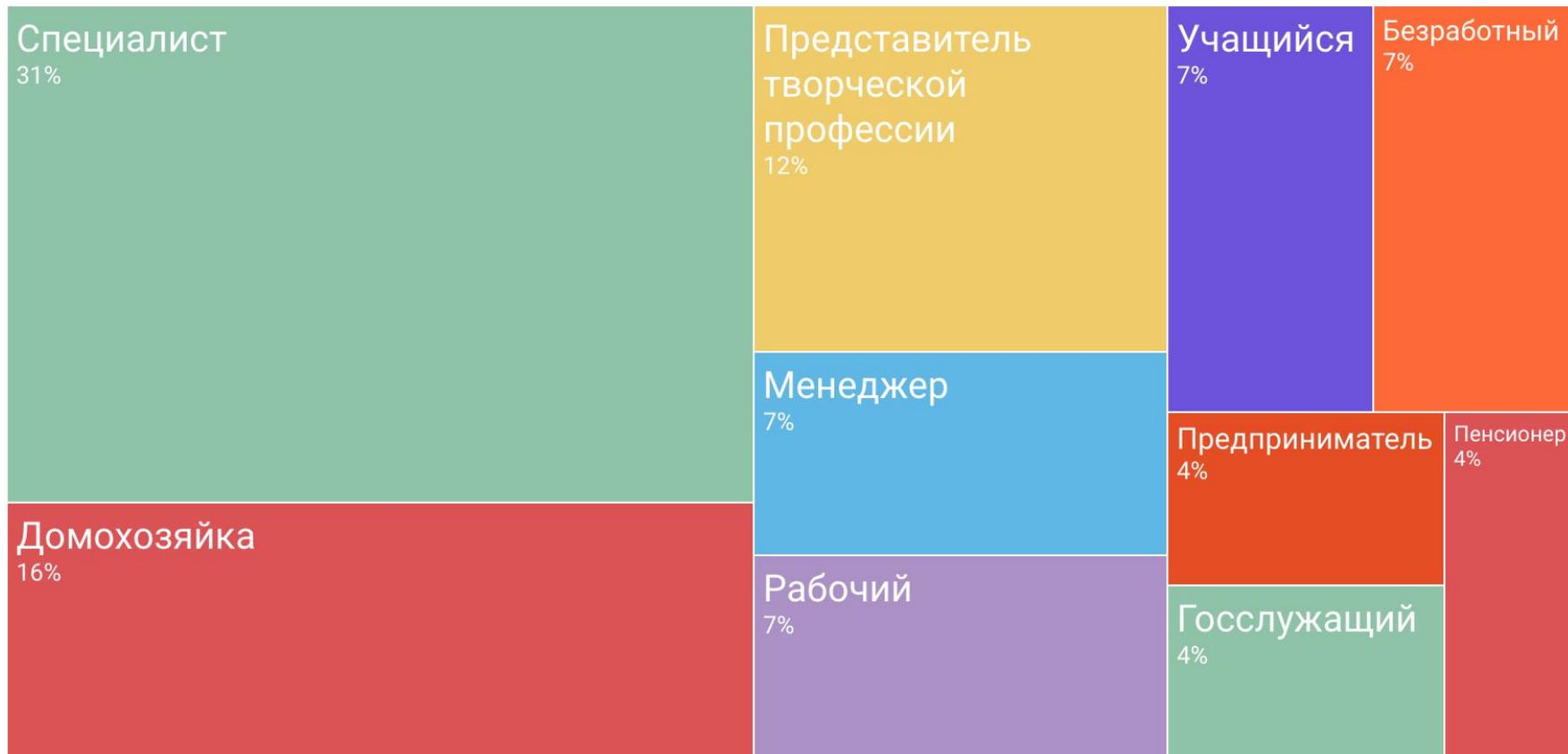


## Возраст

Подавляющее большинство участников сообщества — это люди, перешагнувшие студенческий возраст. Половину составляют люди в возрасте от 27 до 37 лет.



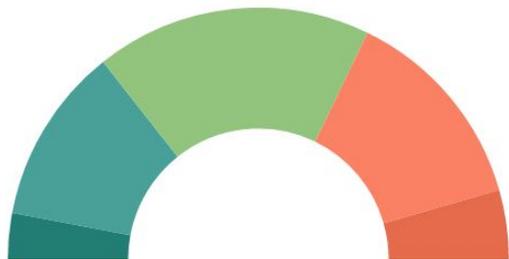
# Род деятельности



## Материальное положение

В материальном плане сообщество разделено на три примерно равные части. Подавляющее большинство имеет высшее или неполное высшее образование, а почти половина не работает.

### Насколько вы сейчас удовлетворены материально?



- Полностью удовлетворен (6%)
- Удовлетворен (23%)
- Ни то, ни сё (36%)
- Не удовлетворен (27%)
- Полностью не удовлетворён (9%)

### Работаете ли вы сейчас?



- Да, работаю (58%)
- Нет, не работаю (42%)

### Ваше образование?

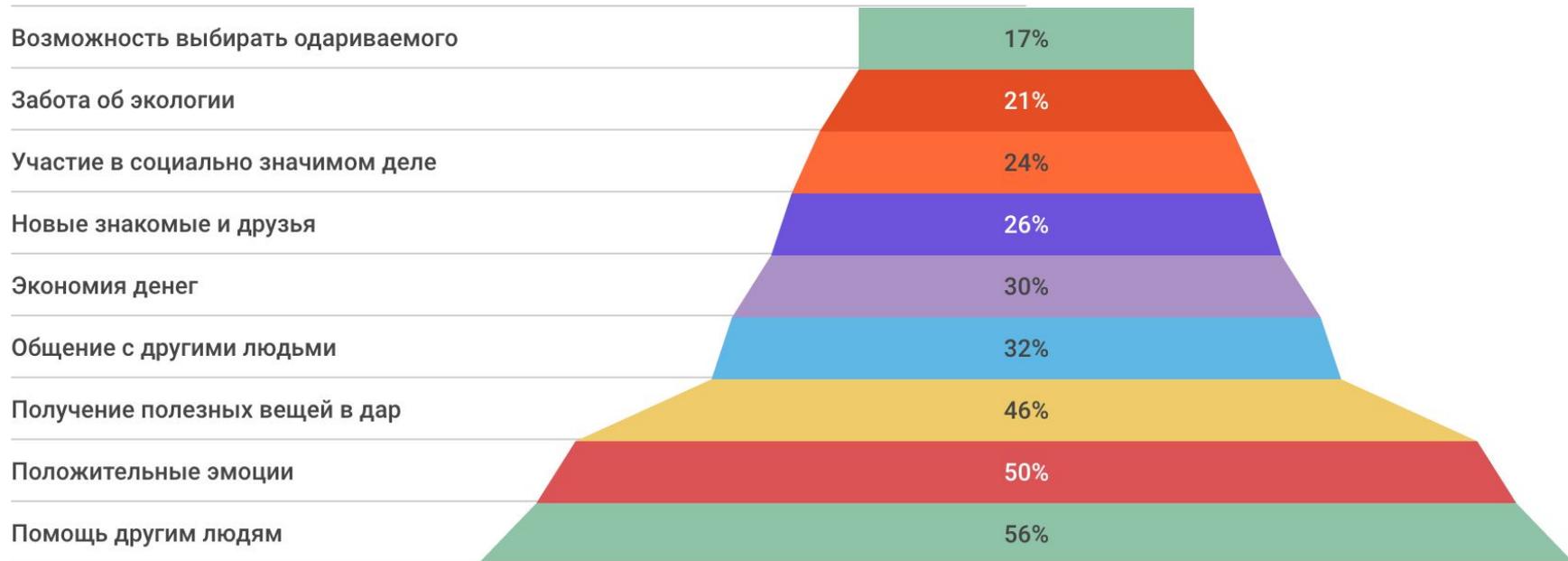


- Высшее образование (67%)
- Неполное высшее (14%)
- Среднее специальное (12%)
- Среднее общее (5%)
- Неполное среднее (1%)

# Устройство и организация сообщества «Дарударара»

## Что для вас самое ценное в «Дарударе»?

Помощь другим людям, положительные эмоции и возможность получения полезных вещей в дар — самое ценное в Дарударе для половины сообщников. В остальном, разные люди ценят разное.



## Сообщество «Дарудар»

Задача сервиса «Дарудар» — формировать и развивать сообщество дарителей, которое следует принятым [традициям](#) и самоуправляется с помощью инструментов [самоорганизации](#). Вот лишь несколько примеров того, как выстраиваемое нами сообщество само решает свои проблемы:

### **Проблема «безбилетника»**

Плохо, когда в сообществе есть слой иждивенцев, которые только получают, а сами ничего не дарят.

На Дарударе у каждого участника ведётся публичная история его даров. И каждый даритель при выборе одариваемого смотрит, не паразитирует ли человек на сообществе, дарит ли сам.

### **Проблема перепродажи**

При дарении есть риск, что полученный от тебя дар продадут.

Сообщество решает эту проблему отзывами друг о друге. Даже блокировать никого не нужно — негативные отзывы ухудшают репутацию нарушителя, и с ним перестают иметь дело.

### **Некачественные дары**

Бывает, что дарятся плохие, фальшивые или опасные вещи.

Такие дары сообщество отбраковывает, голосуя за их удаление. Когда набирается нужное число голосов, дар удаляется. И нам оказываются не нужны профессиональные модераторы.

## Устройство сообщества «Дарудара»

Каждый, кто регистрируется на сайте darudar.org, даёт обещание следовать [традициям «Дарудара»](#), становясь таким образом его участником, и зовётся **сообщником**. Существует несколько ролей, которые сообщники добровольно выполняют, чтобы поддерживать и развивать сообщество. Основные две роли — это «даритель» и «одариваемый». Ниже приведены некоторые другие.

**Разработчики** создают сайт darudar.org, сервис безвозмездного дарения, с помощью которого самые разные люди могут дарить друг другу — с максимальной пользой и удовольствием.

**Смотрители** помогают сообщникам придерживаться традиций Дарудара, общаться друг с другом в самых сложных ситуациях, пользоваться инструментами сервиса безвозмездного дарения.

**Почтальоны** помогают дарителям передавать дары в другие города, экономя их время и средства, и объединяют сообщников, живущих в разных городах.

**Меценаты** помогают разработчикам поддерживать сервис безвозмездного дарения, а также совершенствовать его дальше, даря деньги проекту.

## Общие встречи «Дарудара»

Во всех крупных городах участники Дарудара сами организовали «Общие встречи», которые проходят от 1 до 4 раз в неделю.

На таких встречах участники сообщества знакомятся, общаются, обсуждают насущные проблемы, но прежде всего — дарят те вещи, что пообещали друг другу ранее на сайте.

В Москве Общая встреча проходит каждую пятницу на Трубной площади, в 18:00, каждый раз собираются 200-300 человек.



Общая Встреча в Самаре, 2013

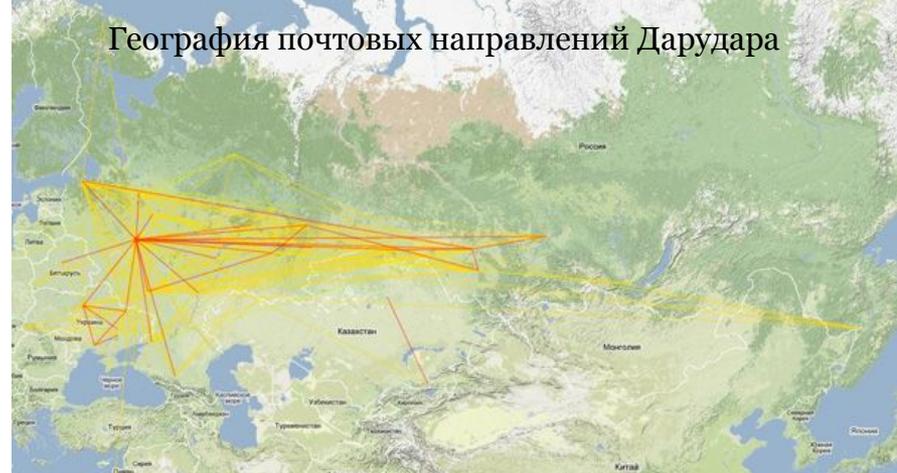


Общая Встреча в Новосибирске, 2013

## Общие посылки «Дарудара»

Отправка даров в другие города осложнена тем, что приходится больше времени и сил тратить на то, чтобы сходить а почту, все правильно оформить и затем ещё оплатить пересылку.

Для решения этой проблемы сообщество Дарудара самостоятельно выделило из своих рядов **добровольных почтальонов**, которые на общих встречах собирают дары, предназначенные в определённый город. Затем сами идут на почту и отправляют их коллективной большой посылкой. А в городе-получателе посылку встречает другой добровольный почтальон, который дальше раздает полученные дары на общей встрече.

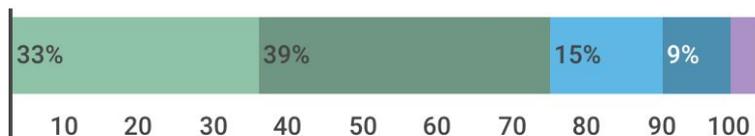


Шкаф почтальона с общими посылками

## Ваш последний принятый дар

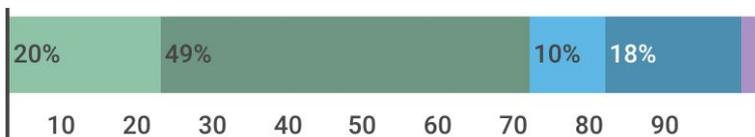
Три четверти даров передаётся при встрече незнакомому ранее человеку. Четверть даров отправляется в другие города, при этом половина из них отправляется самостоятельно, а другая половина с помощью добровольных почтальонов

### Когда вы получили последний дар?



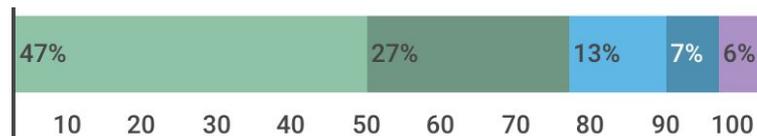
- На этой неделе
- В этом месяце
- В этом году
- Более года назад
- Не помню

### Откуда был ваш даритель?



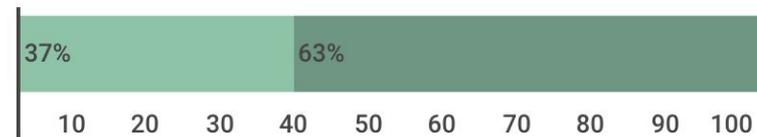
- Из моего района
- Из другого района
- Из соседнего города
- Из другого региона
- Из другой страны

### Каким способом получили этот дар?



- Личная встреча
- Общая встреча
- Почтовое отправление
- Общая посылка
- Оказия

### Взаимодействовали ли вы раньше?



- Да, взаимодействовали
- Нет, не взаимодействовали

## Чего больше всего дарят на «Дарударе»



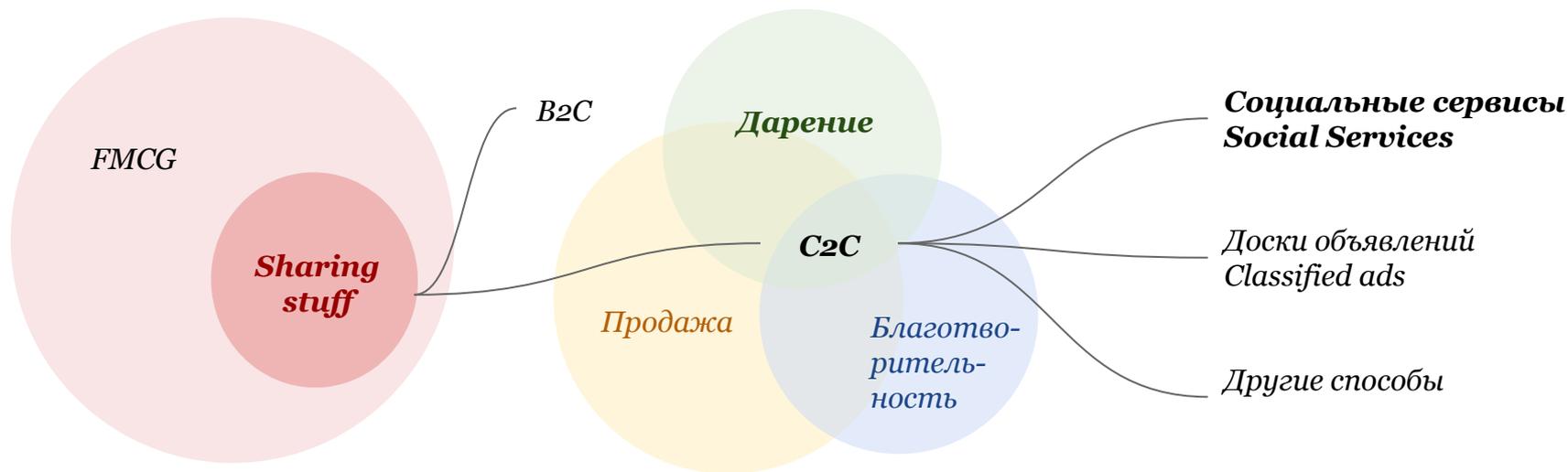
Бизнес-модель  
проекта «Дарудар»

# Наш рынок

Товары повседневного спроса (FMCG & Durables), используемые совместно (Sharing Economy), предоставляемые людьми друг другу (C2C) безвозмездно, с помощью онлайн-сервисов.

## Тип товаров

## Способы взаимодействия



## Крупнейшие мировые лидеры рынка



**Россия** — 250 млн.  
визитов в месяц



**США** — 1 млрд. визитов  
**Европа** — 850 млн. визитов



**Китай** — 500 млн. визитов

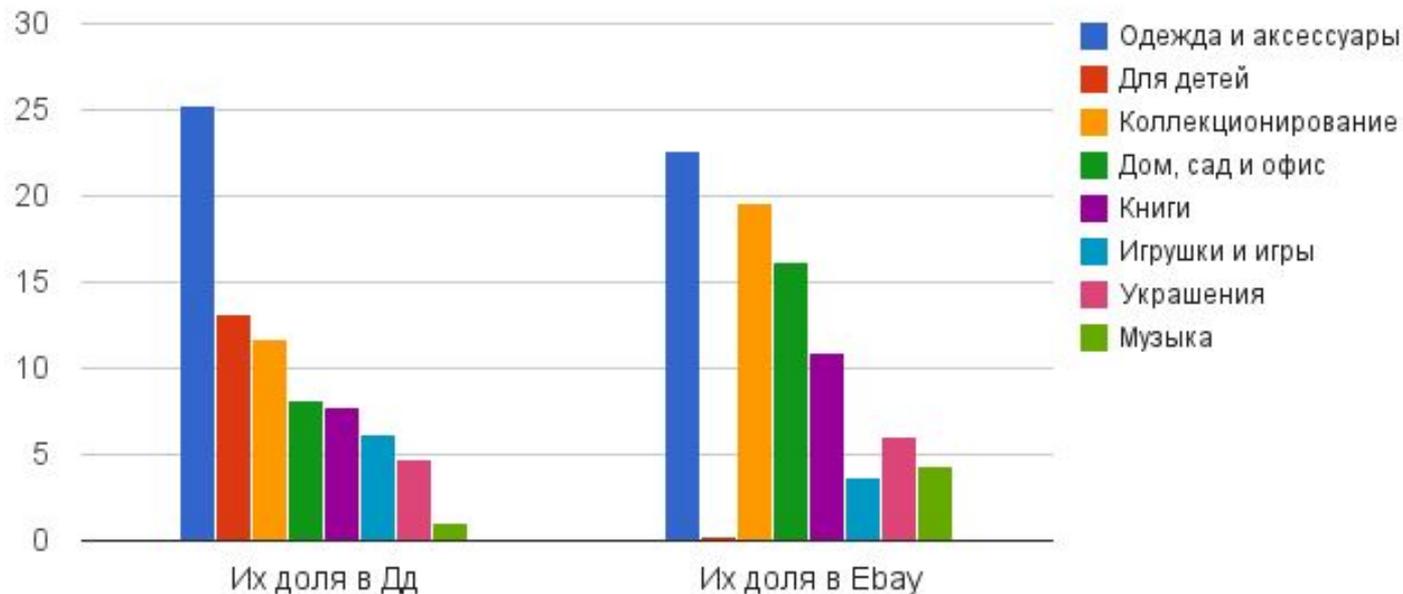
На долю вещей, продаваемых за символические деньги (меньше 100 руб.) приходится, в зависимости от категории, **от 5 до 30% от всего объёма**. Это минимальный объём рынка дарения, в который ещё надо включить вещи и услуги, которые не продаются в принципе.

Если на рынке купли-продажи товаров повседневного спроса с помощью онлайн-сервисов есть свои сложившиеся лидеры, то на рынке дарения таких лидеров нет. И мы станем им.

## Что продают на Ebuy и дарят на Дарударе

Структура основных категорий (на долю которых приходится  $\frac{3}{4}$  всех вещей) очень похожа. Однако на Дарударе откровенно женское и мамское сообщество, в котором гораздо большую роль играют: **вещи для детей, красота и здоровье, рукоделие.**

3/4 самых популярных вещей



# Так в дар или за деньги?

Сравнение двух ниш — дарения и продажи — на примере рынка предоставления временного жилья (гостеприимства)



**Безвозмездно**

Как предоставляется  
услуга гостеприимства

**За деньги**

2003 год

Запуск

2008 год

22.6 млн. дол.

Инвестиций

2,4 млрд. дол.

12 млн. человек

Пользователей

60 млн. человек

10 млн. визитов

Визитов в месяц

40 млн. визитов

200 тыс.

Городов

34 тыс.

# Дарудар



Потенциальный объем рынка совместного использования вещей, предоставляемых людьми друг другу безвозмездно, составляет минимум 20% от существующего объема рынка, на котором люди продают друг другу.

За два года, с 2014 по 2016 рост вышеуказанного рынка в Европе и США составил 50%, в России и в Китае — 150-250%.

## *Наши стратегические цели:*

- 1. Занять доминирующее положение в России среди сервисов дарения с минимум 50 млн. визитов в месяц*
- 2. Стать в мировом масштабе соизмеримыми с Ebay с минимумом 500 млн. визитов в месяц*
- 3. Создать глобальную экономику дара, русский альтернативный глобалистский проект*

# Обзор бизнес-модели

## Freemium

- Благодарственные открытки
- Меценатские взносы
- Виртуальные подарки
- Доставка и хранение

*Продаём пользователям дополнительные услуги, связанные с репутацией и престижем в сообществе, связанные с дополнительными удобствами дарения*

## Реклама

- Медийная реклама
- Подарки компаний (спецпроекты)

*Продаём компаниям рекламу и аналитику их продукции, получаемую с помощью взаимодействия с живыми людьми.*

## Лицензии

- Предоставляем наше IT-платформы для различных приложений

*Продаём компаниям и государственным структурам решения, где используется экономика кооперации и взаимопомощи*

# Примеры фриум услуг

300 ₺

*Желаю проекту «ДаруДар» долгой жизни и процветания! Урраааа!!!*



marinar585 | Москва | 13 авг. 2015

Помогла проекту суммой 300.00 RUR



*Дарите друг другу вот такие подарки! По праздникам или просто в знак симпатии*



*Оксана, от всего сердца благодарю Вас за пополнение моей коллекции фарфора в целом и за прекрасную винтажную тарелку с кобальтовой подглазурной росписью. Благодарю Вас за столь щедрый дар!*



Vic\_s | Москва | 21 апр. 2016

Благодарность за дар «Декоративная тарелка на стену Олены»

# Стратегия маркетинга

1. Упор на работе с **соседскими и городскими сообществами**:
  - a. Технология «полок дарения» в подъездах
  - b. Технология листовок в почтовых ящиках
  - c. Соревнование между отдельными участниками сообщества и городскими районами по числу приглашённых жителей-соседей
  - d. Введение внутри сообщества новых статусов: городских старост и попечителей новичков из твоего района и др.
  
2. Классические каналы по привлечению и удержанию пользователей: **SEO**-маркетинг (ежемесячно добавляется по 60 тыс. публикаций с описанием и фото вещей), **SMM**-маркетинг (пока у нас одна общая группа с 36 тыс. участников, в то время как городские доски объявлений «отдам даром» насчитывают по 50-100 тыс.), **EMAIL**-маркетинг (6 тыс. регистраций в месяц), конкурсы внутри сообщества, пиар в **СМИ** и др.



# Команда «Дарудара»



**Максим  
Каракулов**

*Сооснователь,  
директор по  
продукту*

Более 5 лет опыта в управлении продуктами, а также в их аналитике и маркетинге: социальные сети, онлайн-сообщества, С2С и В2В сервисы (darudar.org, habrahabr.ru, toster.ru, moikrug.ru и др.)

**Компетенции:** проектирование социальных интернет-сервисов, развитие интернет-сообществ, веб и бизнес аналитика, маркетинг

---



**Антон  
Каракулов**

*Сооснователь,  
технический  
директор*

Более 8 лет опыта работы бэкенд разработчиком (darudar.org, habrahabr.ru, dirty.ru, asciimotor.com)

**Компетенции:** управление командой разработчиков, архитектура высоконагруженных систем, управление службой поддержки пользователей, PHP, Sphinx, MySQL, MongoDB, RabbitMQ, Memcache

---



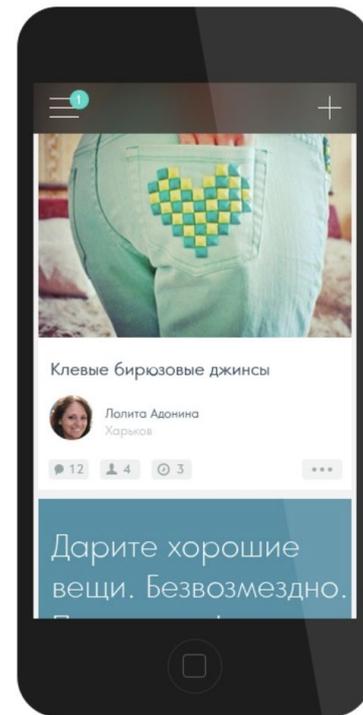
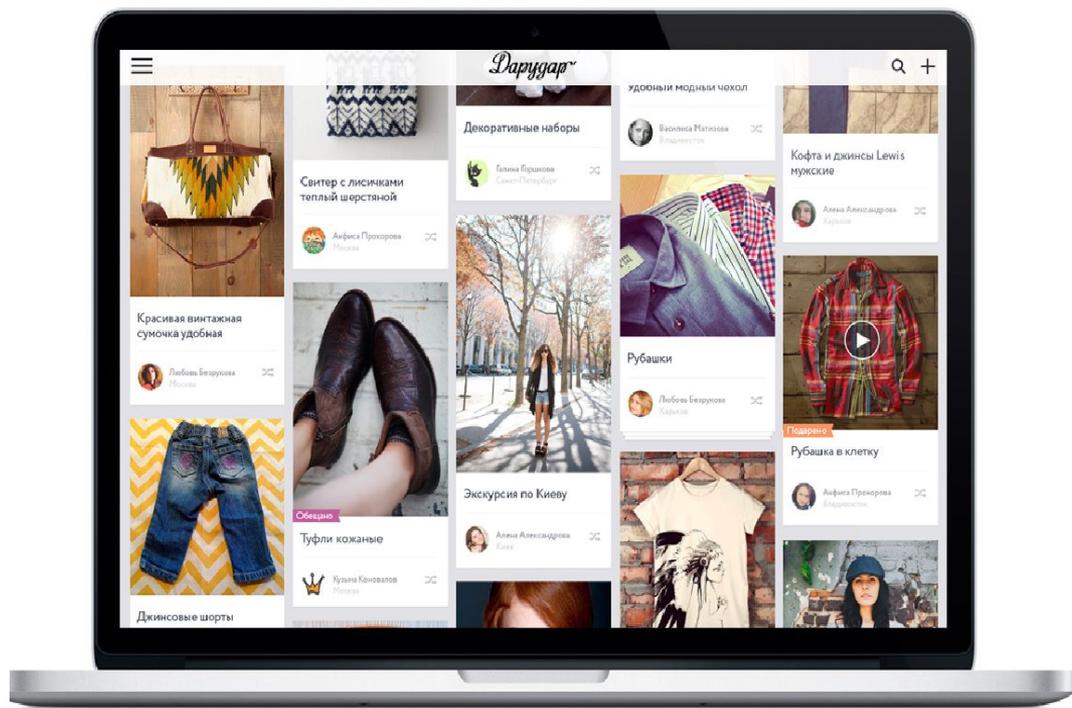
**Анвар  
Кадыров**

*Сооснователь,  
директор по  
развитию*

Более 8 лет опыта предпринимательской и фандрайзинговой деятельности. Сооснователь компаний: Brainmade (креативное агентство), Тайкон (конструктор). Участвовал также в проектах для компаний: Сколково, РАН, Базовый элемент, МТС, Йота и других.

**Компетенции:** предпринимательство, стратегическое управление, поиск и привлечение партнёров

**Мы ищем финансирование** для создания современной, простой, адаптивной версии сервиса и его продвижение. Создание такой версии при минимальном продвижении уже увеличит наше сообщество вдвое и задаст совсем другие темпы его роста.



*Благодарим за внимание!*



*Максим Каракулов,  
сооснователь Дарудара*

*+7 926 707-81-29*

*[maxim.karakulov@darudar.org](mailto:maxim.karakulov@darudar.org)*

*[facebook.com/maxim.karakulov](https://facebook.com/maxim.karakulov)*