



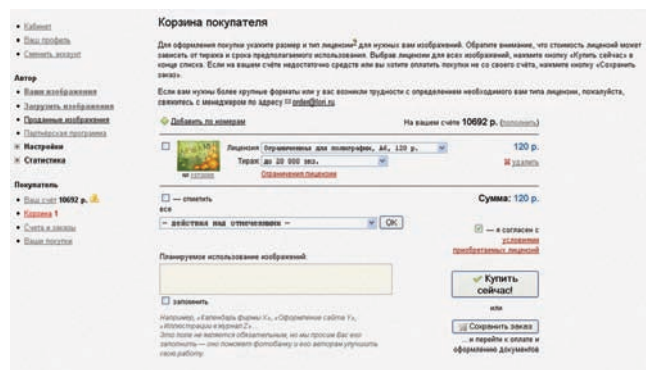
Лори

Фотобанк с возможностью многопланового лицензирования

Авторы проекта:
Ирина Терентьева,
Давид Мзареулян



См. видеопрезентацию
стартапа на DVD-диске



Отображение
корзины
покупателя



Команда



Ирина Терентьева,
основатель и генераль-
ный директор

В 1997 году сменила сферу деятельности и занялась коммерческой фотосъемкой, тогда же и родилась идея создания фотобанка. На данный момент опыт работы фотографом — 13 лет. Закончила биологический факультет МГУ.

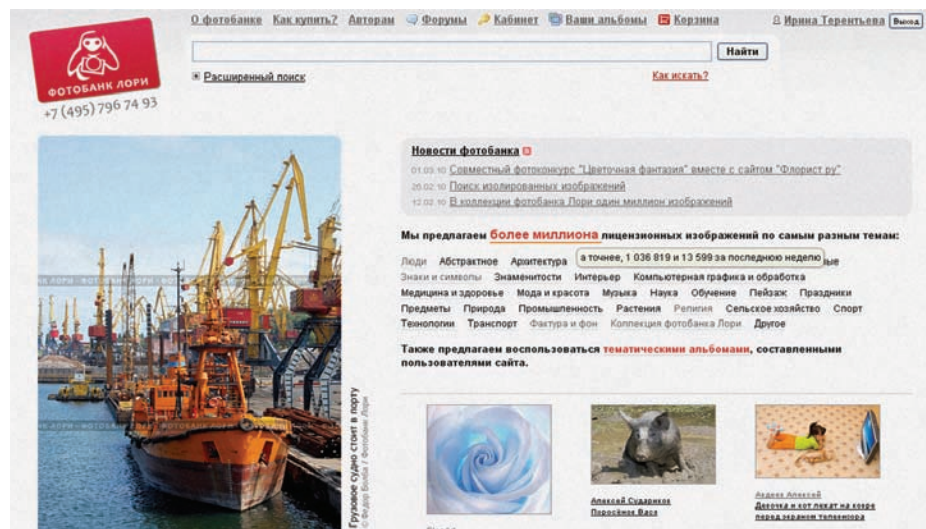


Давид Мзареулян,
основатель и техниче-
ский директор

Имеет шестнадцатилетний опыт в области фотосъемки. Является одним из создателей сайта-галереи «Иероглиф». Закончил МИФИ, факультет теоретической физики.

Также в команду входят Ольга Самонина (директор отдела по работе с авторами), Галина Жаркова (директор по продажам) и Андрей Хроленок (арт-директор). Все члены команды являются профессиональными и практикующими фотографами.

Тематический
каталог
Лори



Концепция

Фотобанк Лори — это сервис, позволяющий любому автору загружать свои фотографии для продажи, а любому покупателю — искать и покупать нужные изображения. Загружаемые изображения проверяются на соответствие требованиям к техническому качеству. Рубрики и ключевые слова фотограф проставляет самостоятельно. Покупатель имеет возможность искать по рубрикам каталога и ключевым словам, при поиске по ключевым словам имеется возможность сортировки по размеру изображения, ориентации (вертикальный, горизонтальный, панорама), возможности использования в рекламе, цвету и т. д.

Оплата возможна любыми видами электронных денег, а также квитанцией через банк. Для клиентов, которым необходимо большое количество изображений, возможна работа по договору с доступом к скачиванию изображений в любое время.

Проблемы, которые решает проект

Проект предлагает своим клиентам широкие возможности выбора авторских лицензионных изображений для создания рекламных и иллюстративных материалов. Фотобанк гарантирует, что изображения юридически чисты, и предоставляет полный пакет бухгалтерской документации на каждую покупку. С каждым фотографом заключается договор о передаче авторских прав.

Бизнес-модель

Основной источник монетизации — это онлайн продажа прав на использование авторских изображений. Цена варьируется в зависимости от качества и размера фотографий, тиража и типа использования, а полученная сумма делится между автором и фотобанком в соотношении, указанном в договоре. По всем сделкам в автоматическом режиме генерируется полный пакет бухгалтерской документации, который можно скачать с сайта или получить в бумажном виде.

Рынок

Мировой рынок продаж стоковых изображений составляет более 4 миллиардов долларов, при этом внутри отрасли происходит перераспределение финансовых потоков. Все большую долю продаж занимают микростоки, предлагающие изо-

бражения по невысоким ценам. Российский сегмент рынка находится в стадии формирования, сильно фрагментирован и отличается высокими темпами роста. Весь рынок поделен между фотобанками, продающими западные коллекции, и фотобанками, собирающими свои собственные коллекции — как ориентированные на российскую специфику, так и ориентированные на популярные темы стоковой фотографии. Рынок России ориентировочно оценивается в 25 млн долл. и находится сейчас в стадии активного роста.

Конкуренты

Аналогами проекта являются западные микростоковые фотобанки: Shutterstock, Istockphoto, Dreamstime, Fotolia.

В России аналогичные по масштабам проекты в данной области отсутствуют, хотя на рынке и представлено до двух десятков мелких фотобанков, база которых не превышает 200 тысяч изображений. Основную конкуренцию составляют именно западные микростоки, которые пока не проявляют на российском рынке заметной активности, считая его недостаточно большим. Рост российских проектов замедлен из-за недостаточного финансирования и недоверия фотографов к проектам, которые пока не показывают реальных продаж из-за незначительной базы хранения.

Целевая аудитория

Основными пользователями и клиентами Лори являются рекламные агентства, полиграфические компании, иллюстрированные журналы и иная периодическая печать, книжные издательства, частные веб-мастера, фрилансеры и ведущие блогов. Компания «Лори» разработала дифференцированные подходы для привлечения корпоративных клиентов и физических лиц.

Стратегия продвижения

Стратегическая цель Лори — создание крупнейшего в России поставщика цифрового контента, способного на равных конкурировать с лидерами сектора в мире, при этом занимающего не менее 20% рынка изображений в РФ и до 2% мирового рынка.

Для достижения этих результатов будут введены продажи новых типов контента (видеоролики, контент для Твиттера), осуществлен выход на новые языковые рынки, реализована программа активного маркетинга (проведение обучающих семинаров, курсов для фотолюбителей),



финансы

Объем необходимых инвестиций (2 года):
60 млн руб.

Срок окупаемости:
4 года

IRR:
55%

NPV:
9,8 млн руб.

размещены новые эксклюзивные коллекции фотографий, максимально востребованные целевой аудиторией.

Этапы развития

Проект сегодня

На март 2010 года с Лори сотрудничает более 6200 фотографов, еженедельно база фотобанка пополняется на 13 тыс. изображений. Есть договора о постоянном сотрудничестве более чем с 400 покупателями.

Перспективы развития

Через пять лет фотобанк Лори будет иметь в базе более 25 млн фотографий, занимать более 20% продаж на российском рынке и иметь около 2% продаж на мировом рынке продаж изображений. Для достижения указанных целей планируется открыть разделы эксклюзивных изображений

и видеофрагментов, внедрить новые типы продаж, изменить качество поиска, провести активные маркетинговые мероприятия.

Финансы

Направление инвестиций

Инвестиции необходимы для разработки новых функций фотобанка, привлечения уже существующих коллекций изображений, внедрения новых услуг, введения продаж новых типов контента (видеофрагменты и т. д.) и реализации масштабной маркетинговой программы.

Риски

Основной риск для компании — это выход крупных западных игроков на российский рынок. Ценность Лори заключается в уникальности коллекции, так как зачастую клиенты интересуются коллекциями фотографий, которые способен предоставить только российский проект — русские пейзажи, малые города России. Кроме того, вместе со снимком, клиент получает и все бухгалтерские документы, тогда как западные компании предоставляют только файл с подтверждением по электронной почте.

Выход инвестора

Возможна продажа стратегическому инвестору в России или на Западе.

Компания считает, что в долгосрочной перспективе в приобретении долей в будущем бизнесе могут быть заинтересованы международные агентства по продаже изображений: Getty Images, Corbis, международные медиахолдинги, имеющие свои издательства, рекламные агентства и ТВ-компании. Прогнозируется интерес и со стороны российских игроков медиабизнеса, например Проф-медиа, Digital Sky Technology и др.

Денежные потоки на 5 лет, млн руб.

Годы	1	2	3	4	5
Расходы	52,4	129,7	230,7	294,5	395,5
Доходы	33,8	160,9	325,4	608,9	1045,8
Итого	-18,6	31,2	94,7	314,4	650,3
Нарастающий итог	-18,6	12,6	107,3	421,7	1072



эксперт

**Александр
Чекшин**

Лори — очень хороший микросток с репутацией и наработанной практикой. Это важно, так как все больше внимания уделяется защите авторского права в Сети, все чаще суды наказывают любителей халявы. Собственно, обеспечение юридической чистоты базы иллюстраций и является главным активом любого стока, продающего легальный контент. Мы часто сталкиваемся с воровством

в интернете, в большинстве случаев не санкционированного использования наших фотографий мы находим управу на воришек. Лори является тем самым агентом, который и продвигает-монетизирует контент, и обеспечивает юридическое сопровождение сделок. Думаю, сейчас самое время инвестировать и в новую функциональность этого проекта, и в привлечение новых авторов.



эксперт

**Леонид
Делицын**

Лори — это проект-лидер в своей области, а его руководители — это опытные специалисты с амбициозными целями. Продукт, который они производят, на данный момент очень востребован. Основной вопрос, от которого зависит дальнейшее развитие проекта, — смогут ли его руководители набрать достаточно материала для того, чтобы конкурировать с международными фотобанками, транснаци-

ональными корпорациями, которые иногда идут на хитрость. Ведь продавая изображения не столь интересные, но более дешевые, можно вымотать национальных игроков. Я бы посоветовал авторам проекта скоцентрироваться на заключении долговременных сделок и установлении прочных связей с клиентами, в таком случае прогноз развития проекта Лори представляется мне весьма благоприятным.