



КЕЙС VK / MAIL · ТВОЙ ХОД 2026

Рабочий стол сделок внутри экосистемы Почты

Из переписки — в статус, документы, сроки и оплату.

не контент

Почта / Облако / Календарь

УЗ: 578 млн ₽

Mail.Сделки

Поиск по сделкам, клиентам, сумме...

Облако Календарь

Новая сделка

Входящие

Воронка

Сделка

Счета

Авито

Тариф

Входящие

Обнаружена сделка

Анна Ковалёва

Макет лендинга — правки и оплата

Приняли правки. Можем закрыть этап и выставить счёт...

В работе

11:24

45 000 ₽

сделка conf 0.91

Открыть Пропустить

Игорь Смирнов

Договор и смета

Высылаю смету и скан. Подписание до пятницы...

Лид

вчера

120 000 ₽

сделка

Счёт Открыть сделку

Мария Литвин

Брендбук: финальный апрув

Готовы принять счёт после ревью...

Оплата

пн

90 000 ₽

сделка

Счёт Открыть сделку

Олег П.

Угловой диван, торг

Торг после просмотра, готов встретиться...

Лид

сегодня

18 500 ₽

сделка

Счёт Открыть сделку

Елена Орлова

Оплата занятий за март

Спасибо, акт получила...

Закрито

2 авг

24 000 ₽

сделка

Счёт Открыть сделку

Mail.Покупки

Чек заказа #48291

Заказ доставлен. Чек в разделе Покупки...

пн

active 4 · invoices 2 · plan free

Обновлено 1 с назад

Mail силён в продуктивности, но не зарабатывает на смежном рынке сделок

Заказчик: бизнес-юнит Mail (VK). Нужен продукт с опорой на Почту/Облако/VK, без дубля текущих приложений, с выручкой ≥ 300 млн ₽ на 3-й год.

Бизнес

Проблема Mail

Линейка Почта / Облако / Календарь / Заметки не выходит за пределы продуктивности. Преимущества аудитории и экосистемы недокапитализированы.

Пользователь

Проблема аудитории

Самозанятые и МСБ ведут договорённости в Почте: статусы теряются, документы разбросаны, сроки протухают, оплаты не связаны со сделкой.

У самозанятых в ситуации ведения договорённостей через Почту возникает хаос сделок, потому что статусы, документы и сроки размазаны по письмам — из-за чего теряются оплаты и срываются дедлайны.

Кто платит и кто пользуется каждый день

Primary

Самозанятые и фрилансеры 22–45

- Дизайн, разработка, ремонт, репетиторство, бьюти, консалтинг
- Цель: не терять клиентов и оплаты
- Сейчас: папки в почте + Excel

Secondary

МСБ без CRM и Авито

- Сотрудники без тяжёлой CRM
- Исполнители/продавцы на Авито
- Нужен простой статус сделки

Stakeholders

Кому нужен эффект

- Mail — MAU и ARPU
- VK Pay — оборот оплат
- Авито — кросс-аудитория

Mail.Сделки — deal desk внутри Почты

Самостоятельный SA-сервис и раздел в супераппе. Превращает рабочую переписку в управляемые сделки.

UVP

Сделка живёт там, где уже идёт переписка

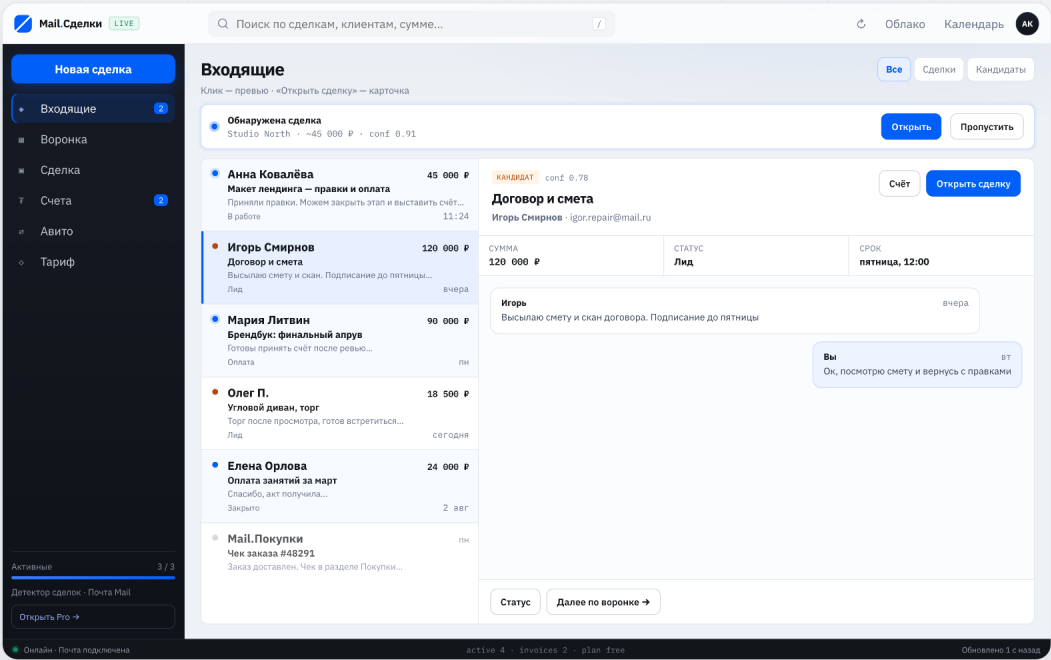
Документы — Облако. Сроки — Календарь. Оплата — VK Pay. Маркетплейс — Авито.

Опора на Mail/VK

письма, вложения, Space 3,2+ млн

Не дубль

не Почта / Облако / Покупки



Входящие → превью сделки → открытие карточки

Путь пользователя за один цикл сделки

01

Письмо
Детектор помечает тред: клиент, сумма, тема.

02

Карточка
Создаётся сделка со статусом и связью с тредом.

03

Документы
Вложения складываются в папку Облака.

04

Срок
Дедлайн уходит в Календарь + напоминание.

05

Оплата
Счёт через VK Pay, статус обновляется сам.

Mail.Сделки

LIVE

Поиск по сделкам, клиентам, сумме...

Облако

Календарь

AK

Новая сделка

Входящие 2

Воронка

Сделка

Счета 2

Авито

Воронка

4 активных · GMV 273 500 ₽

ЛИДЫ 2

Ремонт · Игорь
Игорь Смирнов
120 000 ₽
пт

Авито · диван

В РАБОТЕ 1

Лендинг · Studio North
Анна Ковалёва
45 000 ₽
сегодня

ОПЛАТА 1

Брендбук · SoftLab
Мария Литвин
90 000 ₽
VK Pay

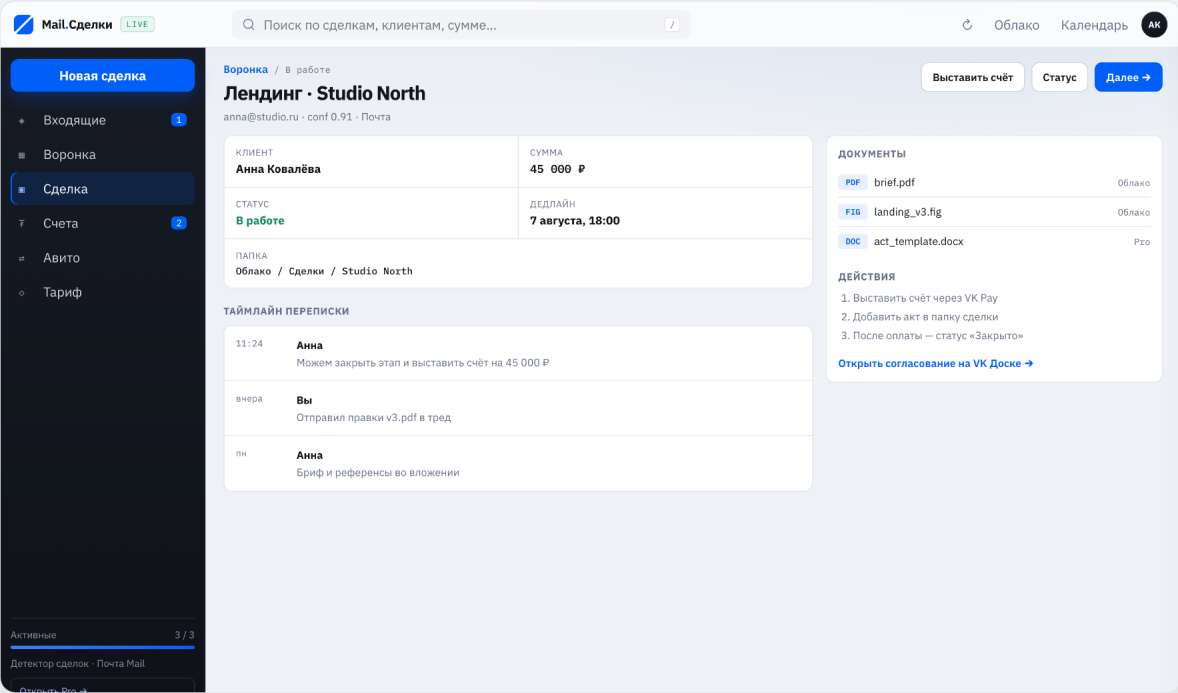
ЗАКРЫТО 1

Репетиторство · март
Елена Орлова
24 000 ₽
ok

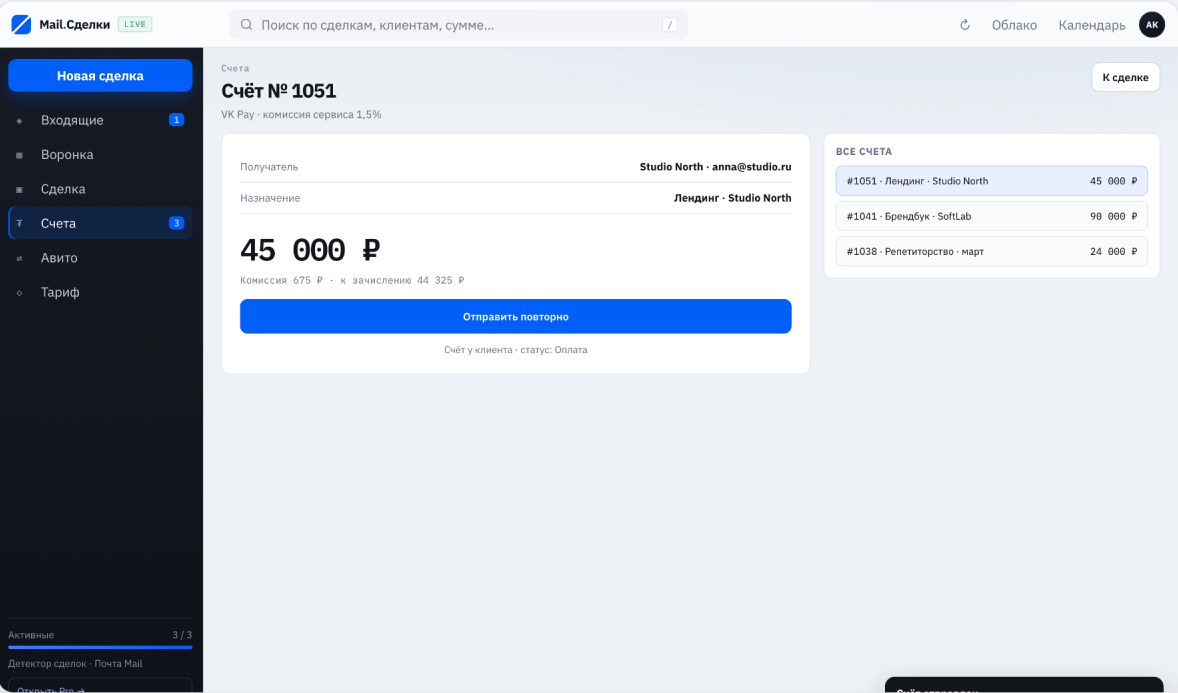
Воронка статусов в продукте

Интерфейс: сделка и оплата

Открыть без регистрации: <https://hackton-test.ru/artifact/>

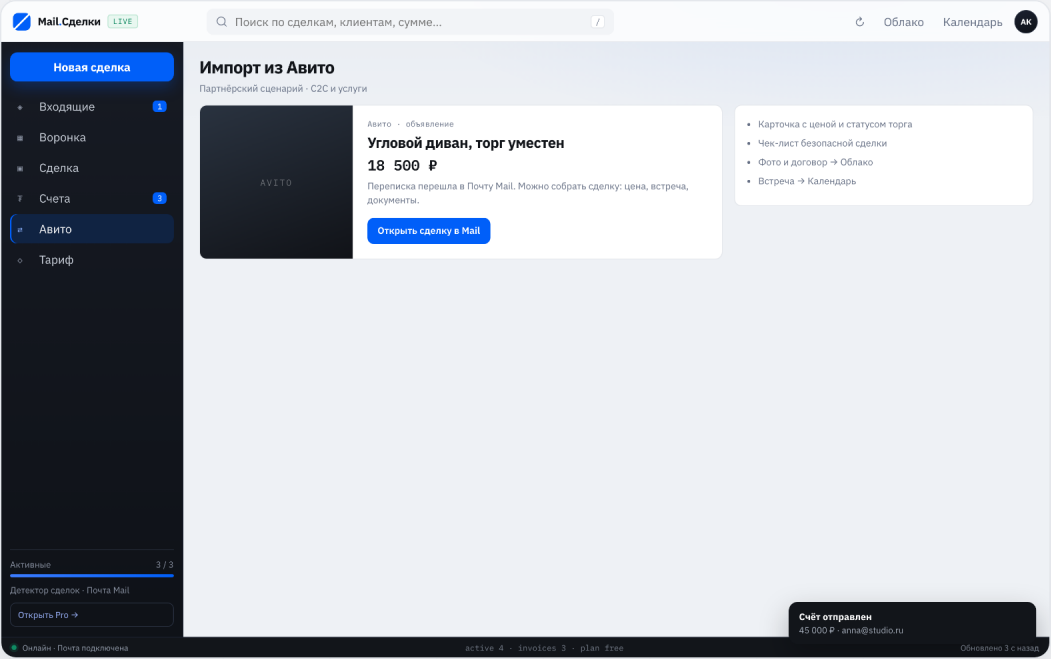


Карточка · документы · таймлайн



Счёт · take rate 1,5%

Приоритет по влиянию на выручку



Партнёрский контур Авито

Р	ФУНКЦИЯ	ВЫРУЧКА
P0	Автосборка сделки из писем	Retention / WTP
P0	Воронка + Календарь	Usage
P0	Документы → Облако	Space upsell
P1	Счета VK Pay 1,5%	Take rate
P1	Авито + шаблоны	Новая аудитория
P2	Team / Доска	ARPU

Не CRM «в лоб», а слой поверх Почты

amoCRM / Битрикс24

Мощно, но тяжело и вне Почты Mail. Высокий порог для фрилансера.

Покупки Mail

B2C-чеки, ЖКХ, поездки — не воронка рабочих и C2C сделок.

Таблицы + папки почты

Бесплатно, но нет статуса, оплаты и единого места документов.

Mail.Сделки

Lightweight deal desk внутри экосистемы: переписка уже есть, нужен только статус и деньги.

Подписка + take rate + партнёры

Монетизация

- Freemium: до 3 активных сделок
- Pro: 299 ₽/мес (или +199 ₽ к Space)
- Team: 499 ₽/место/мес
- Комиссия 1,5% с оплат счетов (VK Pay)
- Партнёрская выручка Авито / лиды

Каналы

- In-product в Почте: «Похоже, это сделка»
- Кросс-промо Mail Space и Облака
- Авито: «Открыть сделку в Mail»
- VK Ads на самозанятых
- Партнёры: банки и сервисы для самозанятых

Дистрибуция: раздел в супераппе + deep-link из писем. Основной рост — detection рабочих тредов в существующей базе 48,6 млн MAU Почты.

Одна команда · пилот · масштаб

Этапы

0–18 месяцев

0–3: детектор + MVP карточки, пилот 5–10 тыс.

3–9: Облако, Календарь, VK Pay, Pro.

9–18: Авито, Team, масштаб.

Ресурсы

8–14 человек

PM, backend, frontend, ML, дизайн, QA, маркетинг.

Инфраструктура Mail/VK.

Юридика ПДн и oferty счетов.

Пилот

Метрики успеха

Activation ≥ 25%

Paid за 90 дней ≥ 8%

WAU / GMV счетов / NPS

Сегмент: активные самозанятые в Почте.

Что может сломать запуск — и как закрываем

Точность детекции	подтверждение пользователем, обучение на разметке
Пересечение с «Покупками»	только рабочие/C2C сделки, не ритейл-чеки и ЖКХ
Приватность переписки	opt-in, прозрачные настройки, локальные правила
Конкуренция CRM	не Битрикс «в лоб»: лёгкий слой для тех, кто живёт в Почте
Срок до 300 млн	даже подписка Y3 ≈ 458 млн при допущениях модели

Y3: 578 млн ₽ при пороге кейса 300 млн

MAU год 3

1,1 млн

DAU год 3

242 тыс.

Платящие

132 тыс.

Выручка Y3

578 млн

МЕТРИКА	ГОД 1	ГОД 2	ГОД 3
MAU продукта	180 тыс.	520 тыс.	1,1 млн
Платящие	12 тыс.	47 тыс.	132 тыс.
Подписка, млн ₽	36	151	458
Комиссии + партнёры, млн ₽	7	39	120
Итого, млн ₽	43	190	578

База: Почта MAU 48,6 млн (VK / Mediascope, Q4 2025); Mail Space > 3,2 млн. Допущения: addressable 8%, paid conversion Y3 12%, ARPU mix 289 ₽/мес, take rate 1,5%. Детали — [finance/model.csv](#).

Куда расти после product-market fit

Product

Глубже в сценарии

Семейные крупные услуги, отраслевые шаблоны, налоговые выгрузки для самозанятых, API для бухгалтерий.

Экосистема

Шире по VK

Глубже Авито и VK Pay, RuStore, связка с Доской и Заметками, корп. пакет для МСБ.

Масштаб

Вторая команда

B2B-контур, рынки СНГ, white-label для партнёров после подтверждения unit-экономики.

Итог: Mail.Сделки усиливает экосистему новым рынком сделок, опираясь на Почту как источник правды — и даёт выручку выше порога кейса уже на контуре одной команды.