

Суть (черновик)

Сгенерировано: 2026-08-21 16:29

Встреча основателей нескольких финтех/инвест-проектов (DeFi-пул DSF, алготрейдинг и токенизация RWA команды Шмойлова, недвижимость Кипр/Грузия и B2C-консалтинг Елены) посвящена созданию общего сообщества компетенций с перетоком лидов и единой продуктовой полкой, где участники дополняют, а не дублируют друг друга.

Ключевые тезисы:

- Продуктовая линейка: ликвидная альтернатива депозиту на стейблкоинах (~11% годовых), индексный крипто-портфель с динамической ребалансировкой и хеджированием, коммерческие лицензии на алгоритмы, токенизация реальных активов, недвижимость и ВНЖ.
- Продавать нужно не отдельные инструменты, а портфель и решение боли клиента (релокация, сохранение капитала), выстраивая позиционирование в обратном порядке: клиент → боль → оффер → продукт → продажа.
- Простота коммуникации и интерфейса важнее демонстрации технологической мощи; family office пугает «космический корабль» вместо человекочитаемого оффера.
- Прозрачность, некастодиальное управление через смарт-контракты и явный риск-менеджмент — способ отстроиться от дискредитированного рынка.
- Горизонт актуальности инструментов ~2 года: цифровой евро, легализация части крипты и разделение на «белую/серую» зоны изменят рынок — окна возможностей закрываются.

Главный вывод: продукты пока разрознены, а позиционирование сырое, поэтому сначала нужно составить аватар клиента и продуктовый бюллетень (не лендинг), и лишь потом монетизировать; сообщество компетенций сильнее любого отдельного игрока.