ИССЛЕДОВАНИЕ / 01

Проверка спроса

AI Deploy · результаты интервью с потенциальными пользователями

20
контактов

19
завершённых интервью

13
предварительно готовы платить

Столкнулись со сложностями запуска — 85% · 17/20

Выбрали бы автоматический запуск — 70% · 14/20

Предварительно готовы платить — 65% · 13/20

Считают панели сложными — 80% · 16/20

Интерес к AI-управлению — 60% · 12/20

База: 20 контактов, из них один прерванный разговор без содержательных ответов. Доли рассчитаны консервативно от всех контактов; среди 19 завершённых интервью — 89%, 74%, 68%, 84% и 63% соответственно.

Распределение по аудитории

Группа	Контакты	Готовы платить
Начинающие разработчики	10	5
Фрилансеры	6 (5 завершено)	4
IT-команды	4	4

Вывод

Наиболее выраженная готовность платить — у фрилансеров и участников небольших команд. Для начинающих важны низкий порог входа и понятное управление.

ИССЛЕДОВАНИЕ / 02

Что важно пользователям

Качественные выводы из интервью · без персональных данных

01. Экономия времени

Автоматизация нужна не только для первого запуска, но и для повторных размещений, обновлений и передачи приложений заказчикам.

02. Контроль вместо «чёрного ящика»

Пользователи хотят видеть, что сделала система, понимать причины ошибок и сохранять возможность ручного управления.

03. Доступная цена и надёжность

Часть начинающих ограничена бюджетом. Фрилансеры и команды готовы платить за предсказуемую работу, понятные результаты и снижение ручной рутины.

Характерные высказывания

«Я бы платила 500–1000 в месяц, если оно реально само».
«Готов платить, если будет лог, который я пойму».
«В команде мы это уже автоматизировали. Но для личных проектов — дайте кнопку».

Следующий шаг

20 пилотных размещений, проверка успешности запуска, времени до результата, повторного использования и конверсии в оплату.

Источник: материалы исследования CustDev AI Deploy. Готовность платить — заявленное намерение, а не совершённая покупка.