

Свой или покупной OTT — лист решения

Fora Soft Learn

Поставьте проект на спектр, оцените четыре компромисса, проверьте, кто владеет доставкой, отработайте вопросы. Инженерное руководство — цены вендоров сверяйте вживую, они меняются.

1 · ПОСТАВЬТЕ ПРОЕКТ НА СПЕКТР (отметьте подходящее)

- ☐ **Купить — OTT SaaS.** Арендуете готовую платформу и настраиваете. Быстрее и дешевле на старте; контроль минимальный; вендор ведёт кодирование, хранение, доставку, защиту и плеер, а его наценка зашита в ваши тарифы. Подходит, когда коробка уже делает вашу задачу.
- ☐ **Сборка — облачные блоки.** Строите продукт на управляемом кодировщике, хранилище, CDN и multi-DRM по прайс-ценам, которыми управляете сами. Средняя цена; высокий контроль; архитектура ваша, доставку можно оптимизировать. Дефолт для серьёзных кастомных платформ.
- ☐ **Свой — полностью кастом.** Дополнительно держите свою ферму кодирования, origin и серверы ключей. Самая высокая цена и срок; самый низкий гуп на очень большом масштабе; полный контроль до железа. Оправдан только при огромном масштабе или необычном требовании.

2 · ОЦЕНИТЕ ЧЕТЫРЕ КОМПРОМИССА (Низк. / Сред. / Выс. для выбранного)

- ☐ **Деньги (итог за 3 года, не старт).** Купить ≈ малый старт + бесконечная подписка; сборка ≈ разовая стройка + гуп по прайсу облака; свой ≈ крупная стройка + гуп своей инфры. Сравните одно и то же окно лет. Оценка: ____
- ☐ **Время до запуска.** Купить = дни-недели; сборка = 4-15 месяцев; свой = много месяцев и больше. Рыночное окно может решить само. Оценка: ____
- ☐ **Контроль над продуктом.** Сделает ли вариант ту задачу, ради которой продукт существует — ваш тип контента, набор монетизации, дискавери, интеграцию? Оценка: ____
- ☐ **Контроль маржи (доставка).** Доставка — доминирующая статья. Можете её оптимизировать — свой контракт с CDN, cache-hit, кодек — или она непрозрачна и с наценкой? Оценка: ____

ОДИН ТЕСТ ПЕРЕД ЗАКЛАДКОЙ БЮДЖЕТА

Выпишите выбранный вариант, четыре оценки и того, кто владеет доставкой, в одну строку и произнесите проект вслух: «Стриминг-платформа [купить / сборка / свой], где счёт за доставку управляет [вендор / мы]». Сначала решайте про контроль: если покупная платформа не делает основную задачу продукта, «сэкономленные» деньги уходят дважды на обходные решения — шагните к сборке до стройки, а не после девятого месяца. Сравните полную стоимость за три года, а не смету стройки против одного месячного счёта, и кладите на стол оба счёта за доставку. Цена пусть решает только между вариантами, которые реально делают задачу.

3 · КТО ВЛАДЕЕТ ДОСТАВКОЙ И ЗАЩИТОЙ (критичные по цене блоки)

- ☐ **Купить:** вендор владеет всем конвейером; стоимость доставки непрозрачна и с его наценкой. Линию маржи вам не тронуть.
- ☐ **Сборка:** вы владеете доставкой и защитой на открытых стандартах — CMAF упакован один раз, шифрование **cbcs** Common Encryption (ISO/IEC 23001-7), отдаётся как HLS и DASH, лицензии Widevine/PlayReady/FairPlay. Переносимо между вендорами.
- ☐ **Свой:** медиа держите сами — полный контроль, максимальная нагрузка по эксплуатации.
- ☐ **Тест на lock-in:** байты стандартны, но покупная платформа привязывает интеграции, конвейер и знания эксплуатации к вендору. Сборка на стандартах оставляет свободу уйти.

4 · ОТРАБОТАЙТЕ ВОПРОСЫ ПО ПОРЯДКУ (раннее «да» завершает)

- ☐ Готовая платформа делает основную задачу продукта? ДА → купить SaaS.
- ☐ Суть в дифференцированном продукте или своей марже/переносимости? → сборка.
- ☐ Очень большой масштаб или необычное требование вынуждают владеть инфраструктурой? ДА → полностью свой.
- ☐ Не уверены? Купите для проверки рынка, потом пересоберите — это валидный путь, не провал.