



Российский  
университет  
дружбы  
народов

ACCELERATOR  
2015-2016  
ПУБТИ



ФОНД НТИ

Фонд Национальной  
технологической инициативы

Платформа  
университетского  
технологического  
предпринимательства

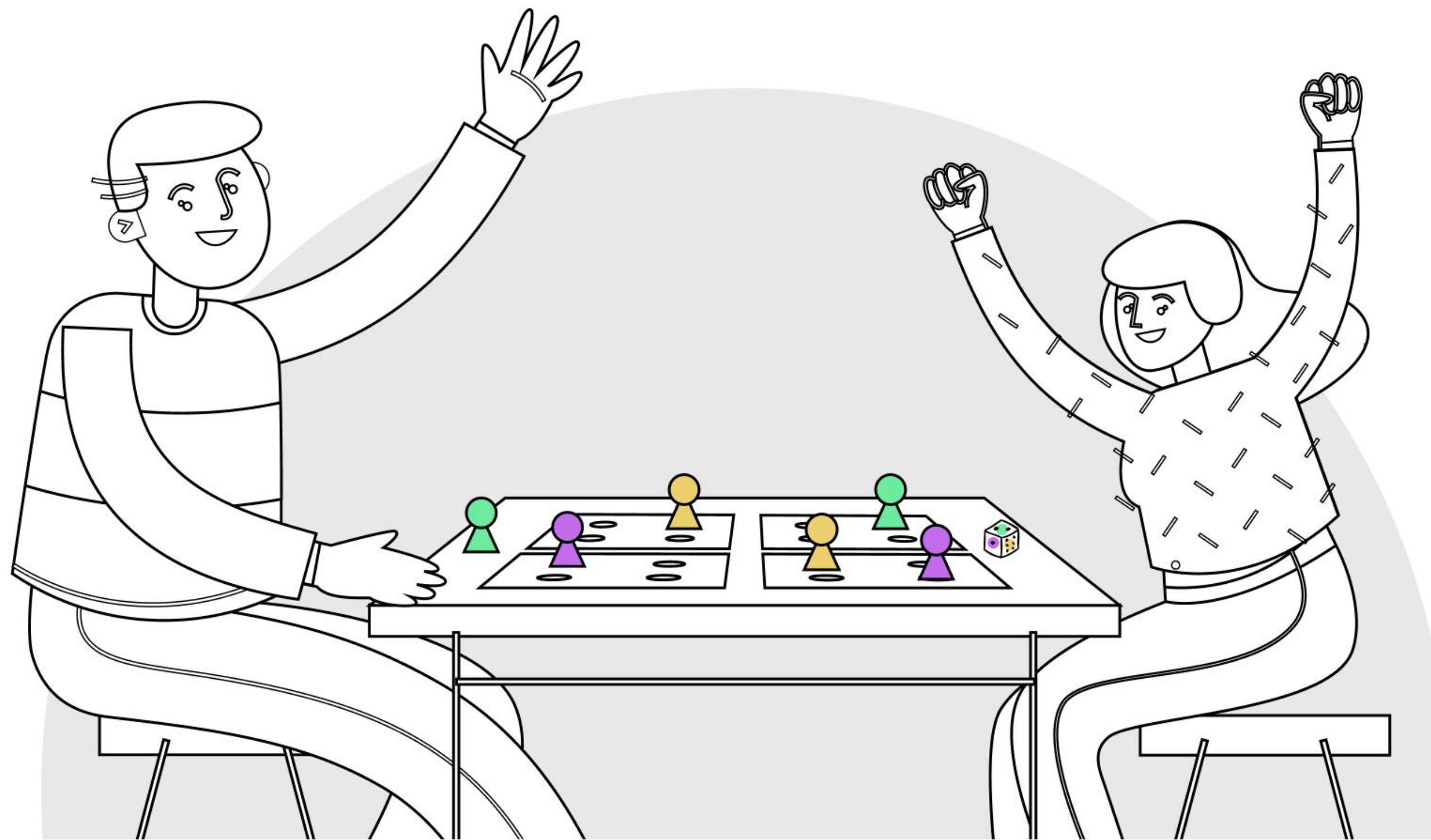


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Connect Game

лаборатория настольных игр



# проблема

## **V2C**

Родители не знают, к чему ребенок проявляет интерес и способности и в то же время хотят занять ребенка с пользой

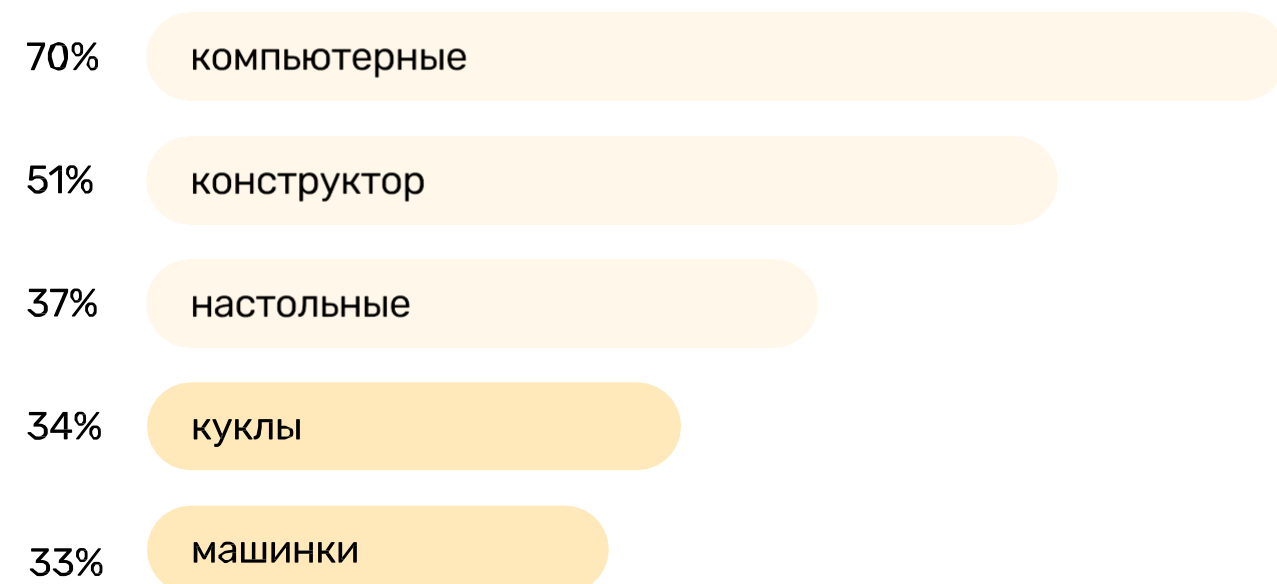
## **V2G/V2B**

Полезный досуг детей в младшей школе нуждается в разнообразии

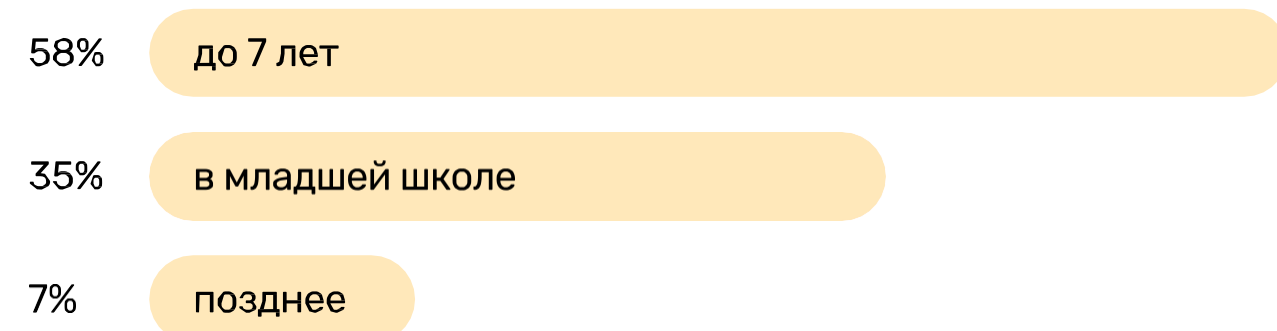
# ИССЛЕДОВАНИЕ

— В какие игрушки играет ваш ребенок ?

вопрос с выбором нескольких вариантов ответов

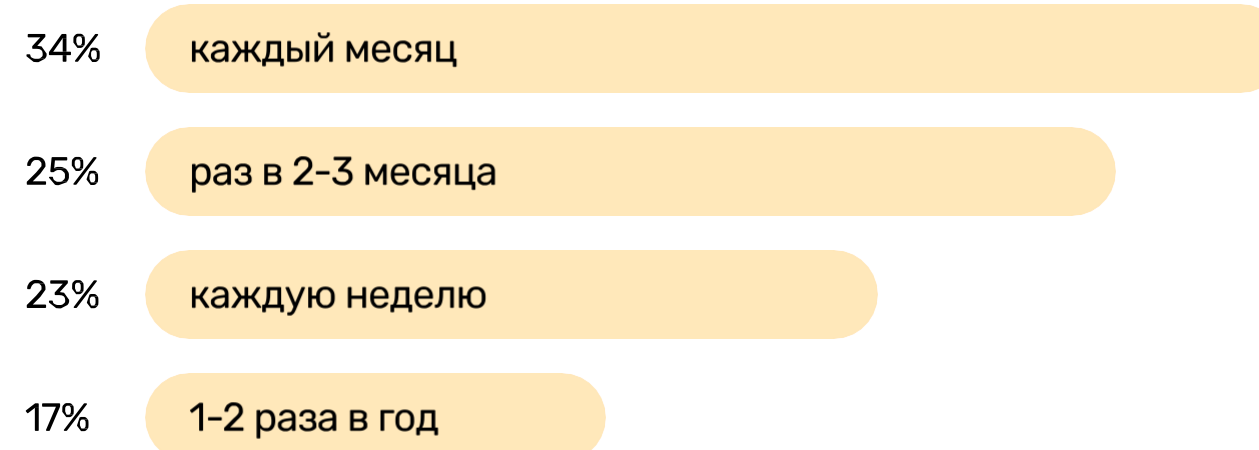


— Когда у вашего ребенка появился первый телефон?



**83** респондента  
приняли участие

— как часто вы с детьми играете в настольные игры?



# КОНКУРЕНТЫ



студия настольных игр ориентирована на детей сотрудников корпораций



игровые центры, где дети от 1 до 14 лет знакомятся с различными специальностями и развивают важные навыки



большое издательство, создает игры «под ключ»

\*один из представителей



объявление компаний по профориентированию для детей и родителей

ИИИИИИИИИИИИ  
ИИИИИИИИИИИИ  
ИИИИИИИИИИИИ  
ИИИИИИИИИИИИ  
ИИИИИИИИИИИИ  
ИИИИИИИИИИИИ

**15**

в акселераторе

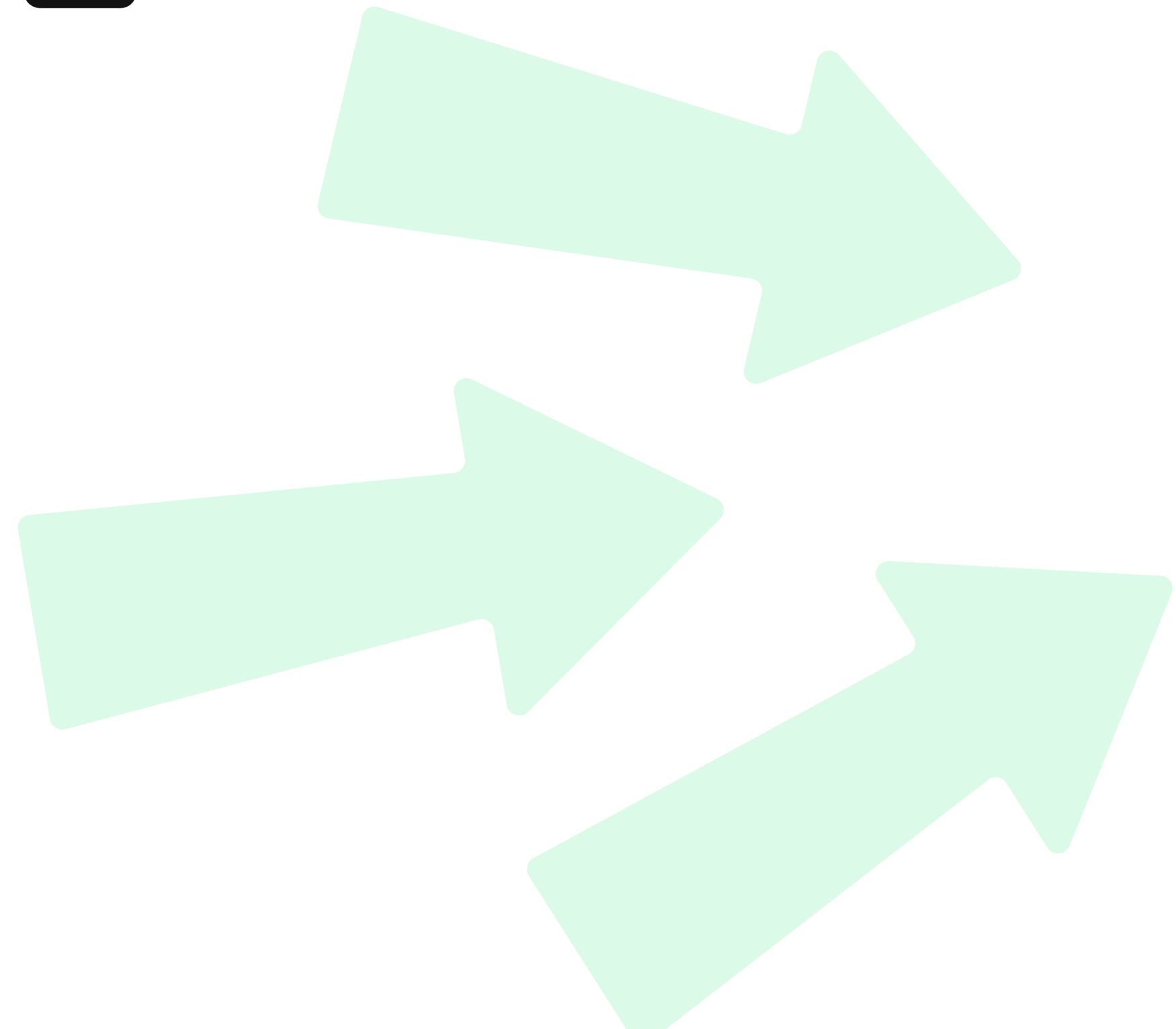
**4**

с типографиями

**7**

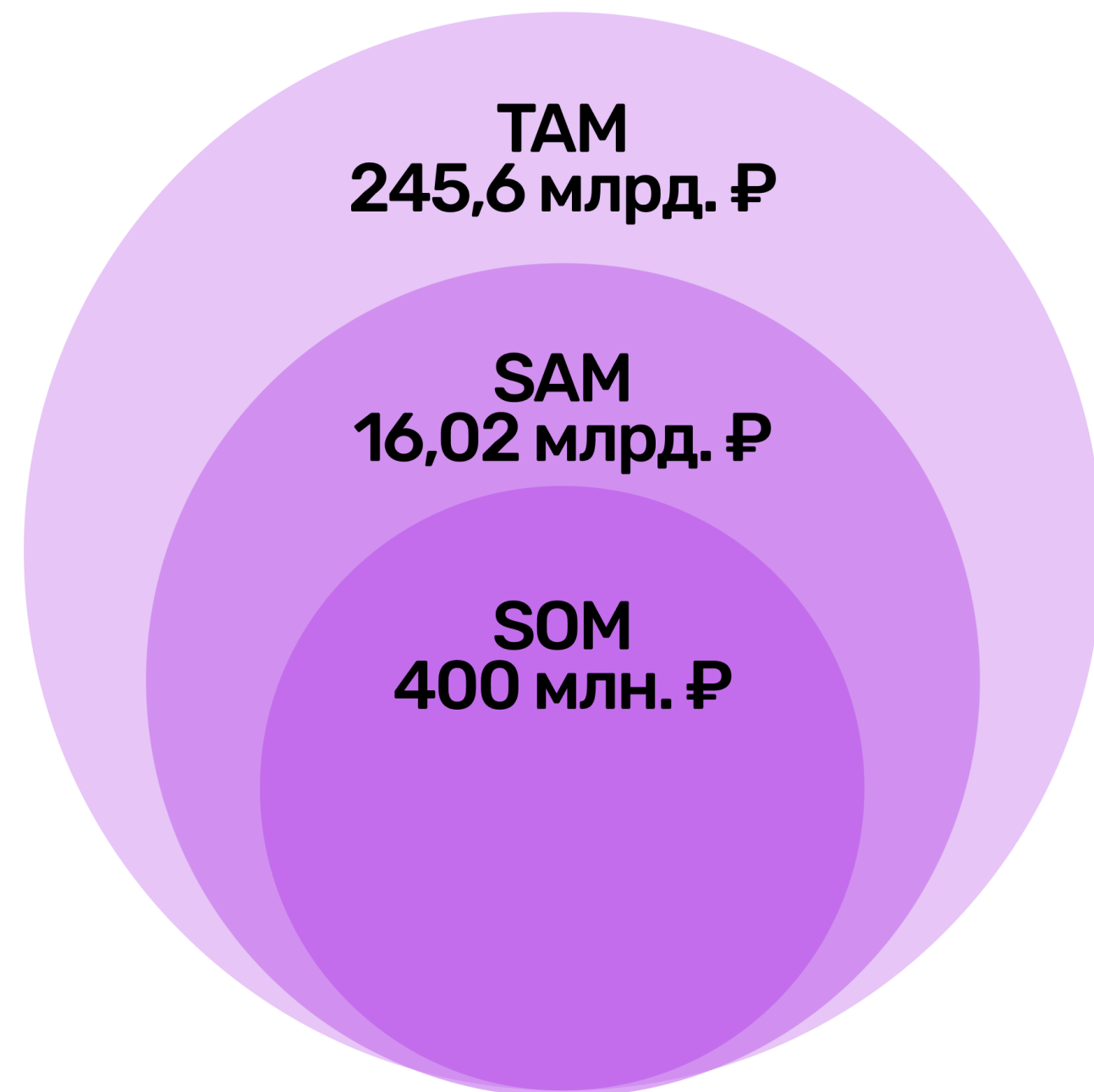
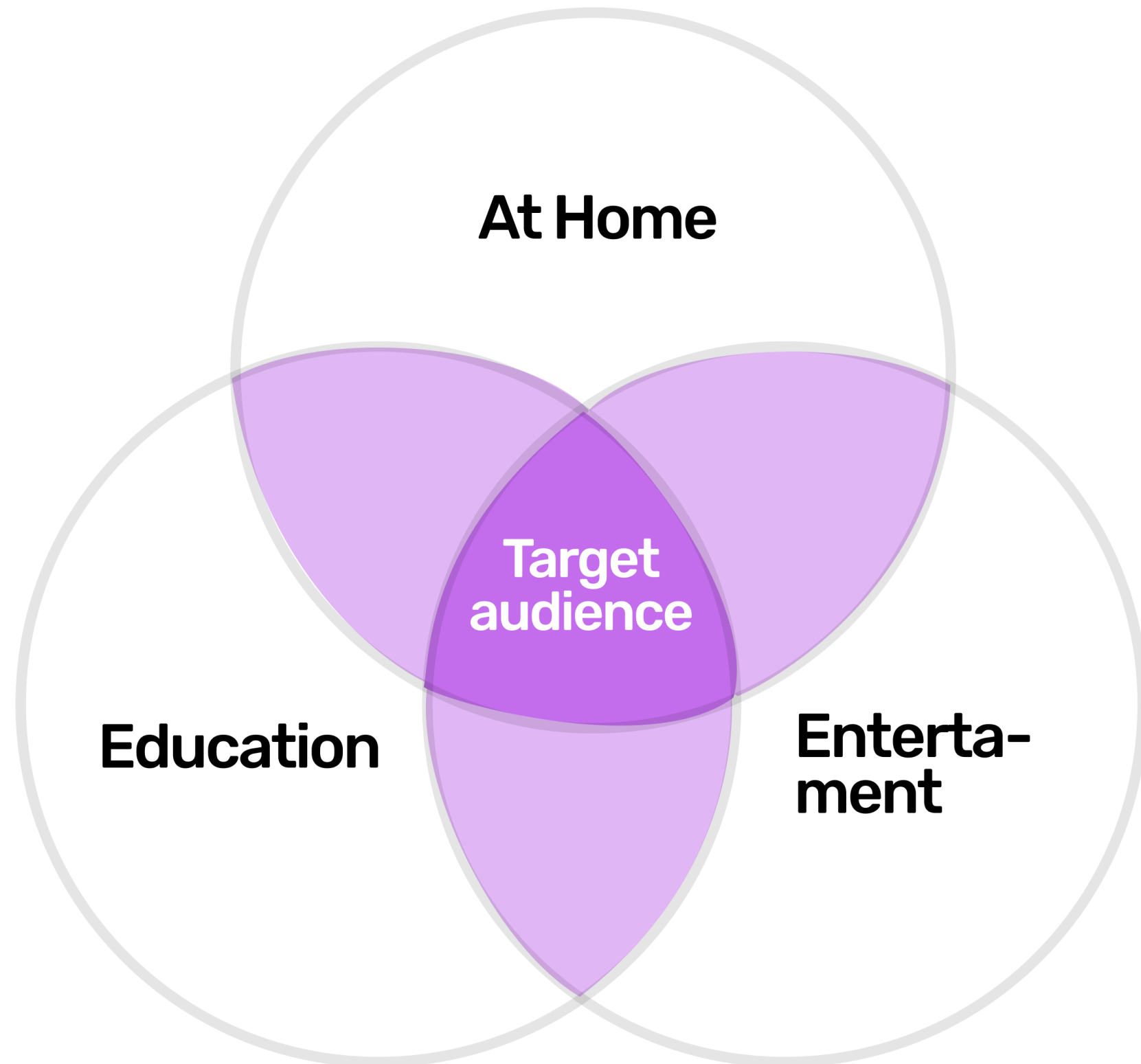
с авторами игр

# решение



Доставка на дом по подписке  
развивающих игр про  
актуальные профессии  
будущего

# аудитория



Рассчитано на основании исследований  
"Росгосстрах.Жизнь", НПФ Сбербанка и СДЭК

# каналы продаж

Продвижение в  
Яндекс-Директ

Выставки  
настольных игр.

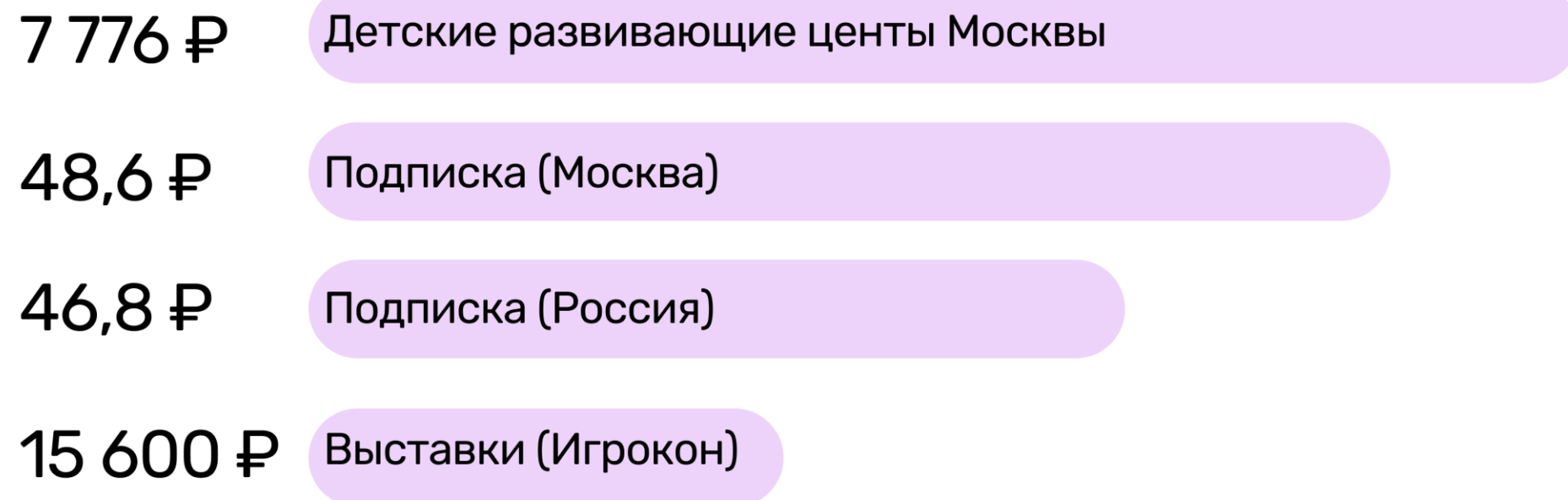
Детские  
развивающие  
центры Москвы



# МЕТРИКИ

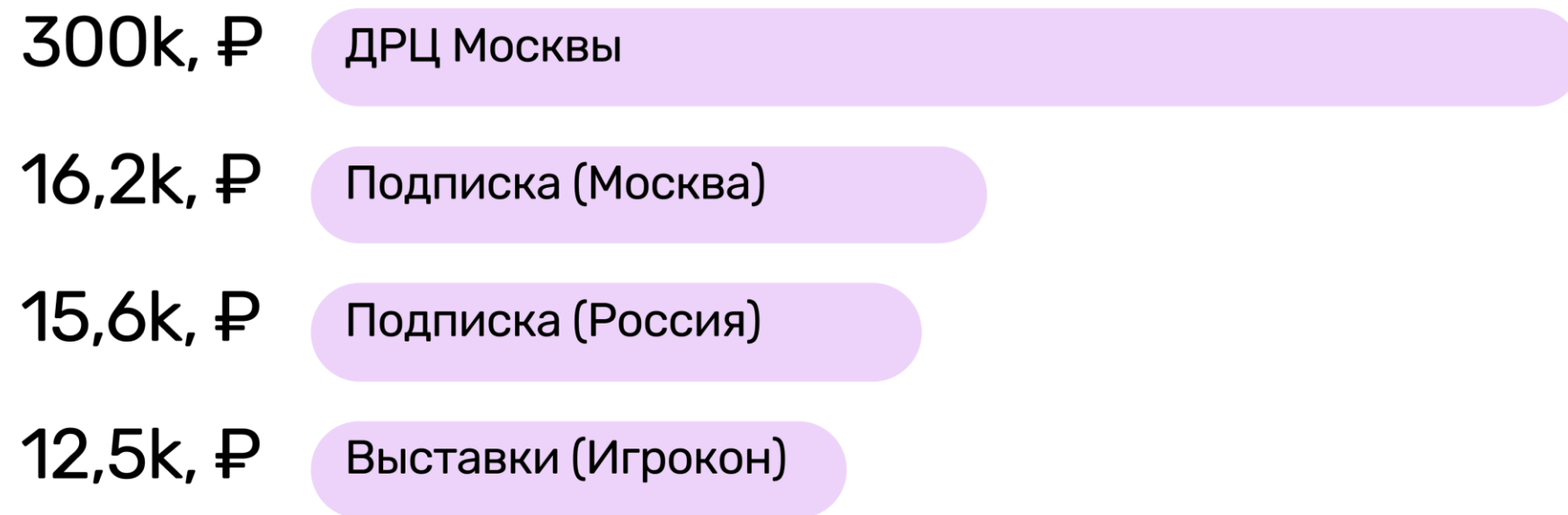
## ARPU

Средний доход с привлеченного пользователя



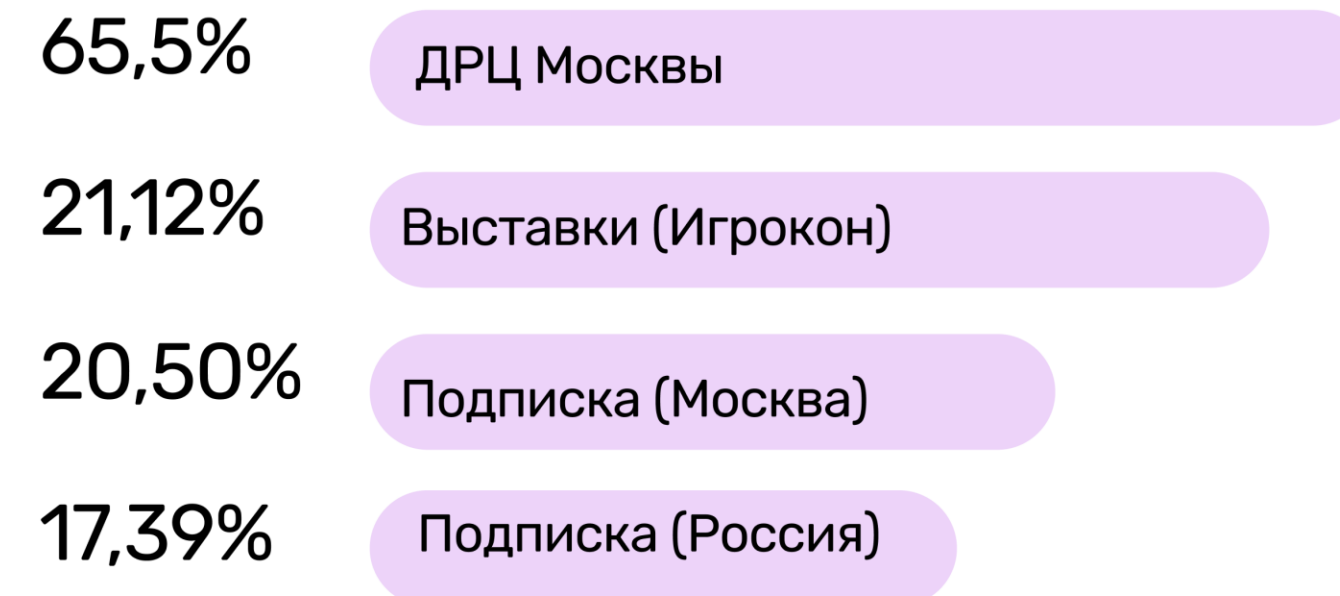
## ARPPU

Средний доход с платящего клиента



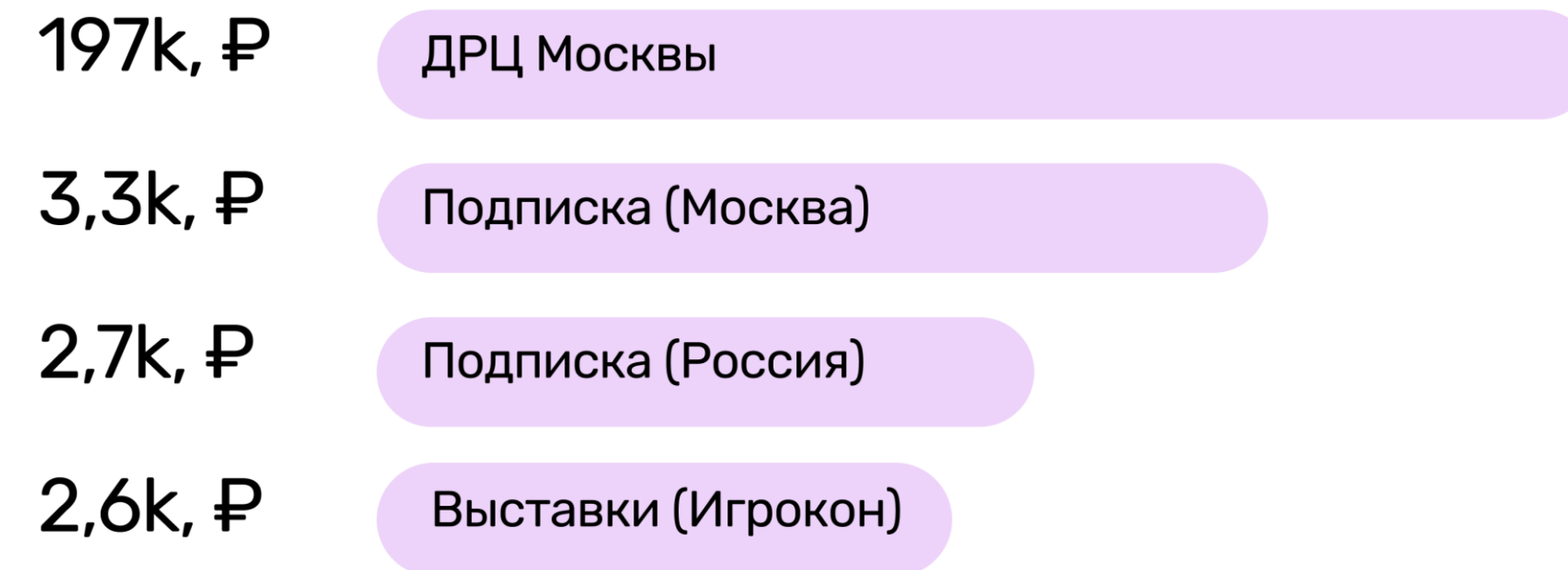
## Net profit margin

Маржинальность



## Profit per user

Прибыль с одного клиента



# бизнес-модель

## Проблема

Родители не знают, к чему ребенок проявляет интерес и способности и в то же время хотят занять ребенка с пользой

## Решение

Доставка на дом по подписке развивающих игр про актуальные профессии будущего

## Существующие альтернативы

- детские профориентационные центры (Кидбург и т.п.)
- издательства настолок для детей (Банда умников)

## Ключевые метрики

- Прибыль с покупателя
- Маржинальность
- Тираж

## Ценностное предложение

- “Наши игры расскажут вашему ребенку о 50 профессиях на дому без лишних трат времени”
- “Играя в наши игры сейчас, ваш ребенок найдет увлечение на всю жизнь из 50 профессий будущего”

## Взаимоотношения с клиентами

- Форум на нашем сайте.
- Подготовленные видео материалы

## Каналы сбыта

- Подписка на сайте
- Контракты с ДРЦ г. Москва
- Тематические выставки

## Потребительские сегменты

- Семьи с детьми до 14 лет
- Детские развивающие центры г.Москва

## Структура издержек

- Оплата рекламы
- Доставка товаров
- Производство у партнеров
- Налоги
- Зарплаты сотрудников

## Потоки поступления дохода

- Прямые продажи на выставках
- Покупка подписки на сайте
- Продажи для ДРЦ г.Москвы

# ЦЕЛИ

## На 1-й год

- **70 клиентов в B2B, 2000 B2C сфере**
  - **налаживание логистики по всей России**
- **участие в выставке Игрокон.**

## На 3-й год

- **Увеличить прибыль до 2,5 млн. руб./мес.**
  - **Провести свою выставку.**
- **Создание первых цифровых продуктов компании.**

## На 5-й год

- **Иметь 60млн.руб прибыли в год**
  - **Организации экскурсий для детей в фабрики партнеров**
- **Повышение узнаваемости бренда**

**Для развития проекта необходимо:  
500 тыс. руб. - создание MVP  
2,5 млн. руб. - запуск подписочного сервиса**

# ВСЕМ СПАСИБО

МЫ ГОТОВЫ  
ОТВЕТИТЬ НА  
ВАШИ ВОПРОСЫ



**Даниил**  
дизайнер



**Николай**  
геймдизайнер



**Юрий**  
маркетолог



**Анна**  
художник

