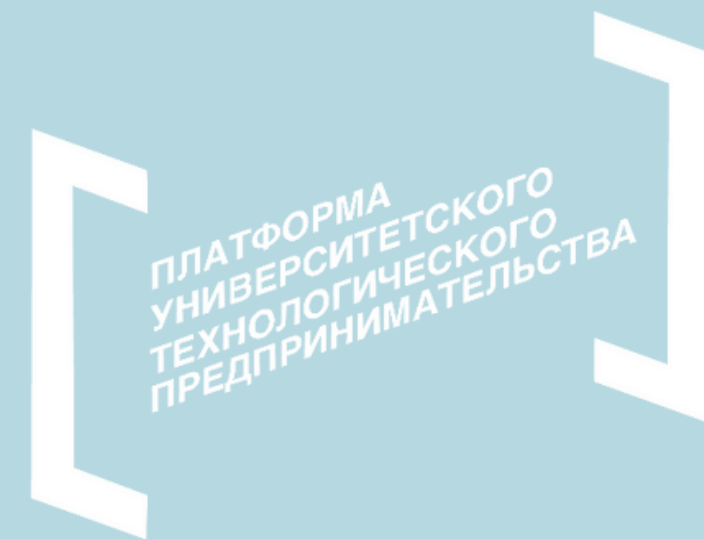


Акселерационная программа СПбГУ



SportsLoc



ПЛАТФОРМА НТИ



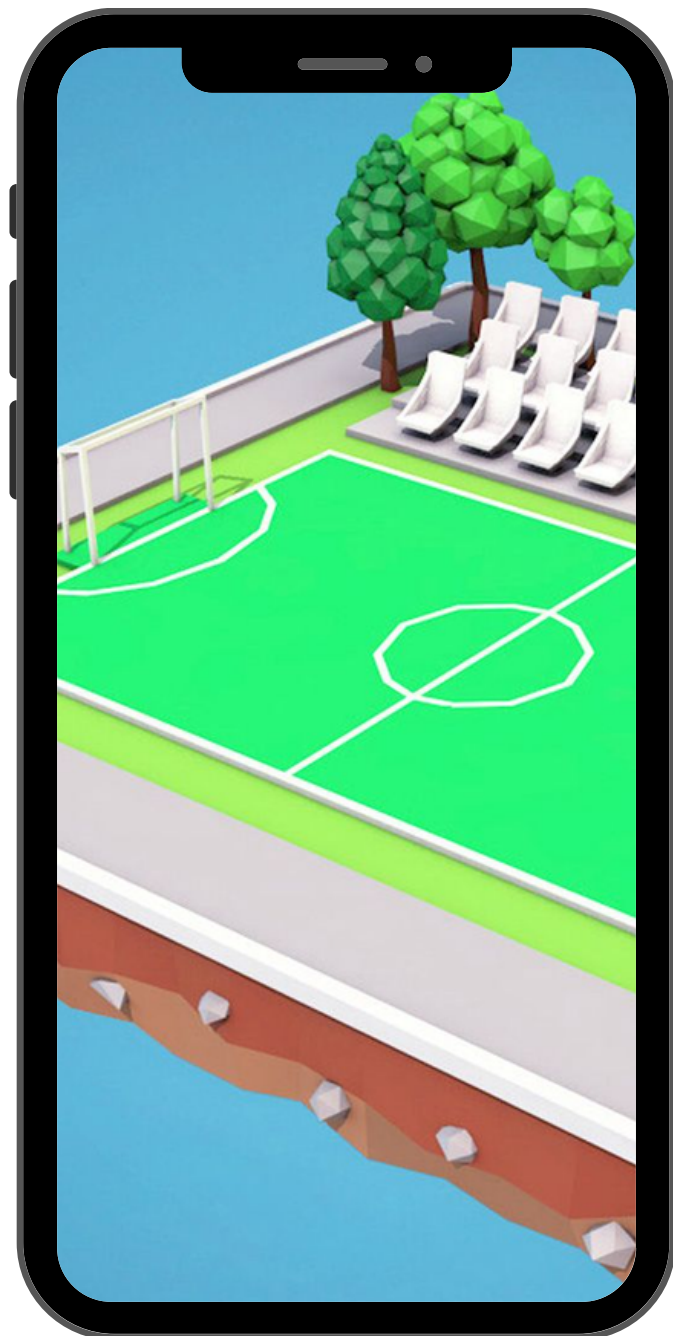
SportsLoc

Агрегатор коммерческих спортивных площадок и киберспортивных клубов, а также платформа для коммуникации в рамках игры на “дворовых” футбольных полях





Задача



Целевая аудитория - это люди, заинтересованные в занятиях спортом и игре в компьютерных клубах

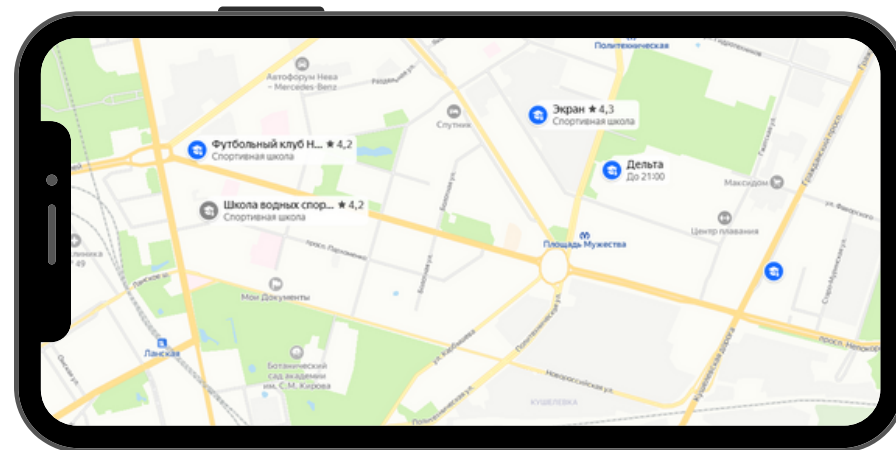
В настоящее время поиск платного спортивного поля, подходящего по всем параметрам потребителю занимает больше часа, бронирование киберспортивного клуба в близком к дому месте, требует соблюдения ряда условий, а нахождение партнеров для игры в футбол “во дворе” является проблематичным

Наша цель - сделать игру доступнее

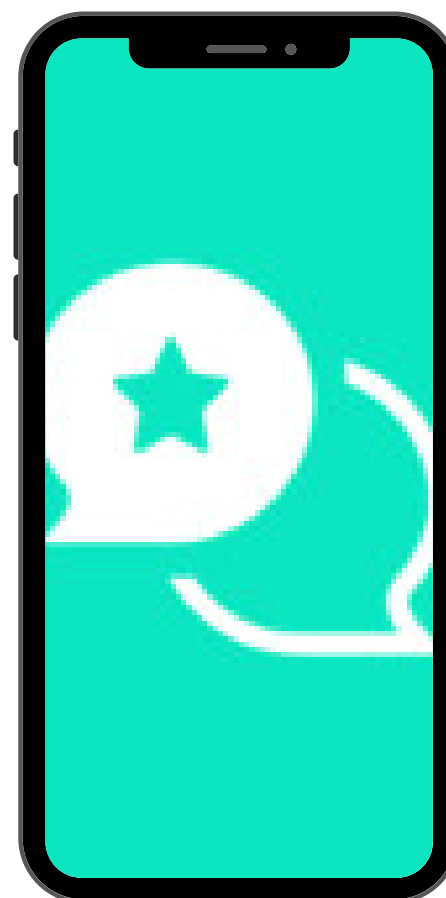


Описание решения/продукт

Продукт находится на стадии прототипа
1 продукт - 3 решения



Карта для всех направлений
Приложение с картой и списком
всех ближайших спортивных
площадок и компьютерных клубов



Общественные площадки
чат каждого футбольного поля;
актуальное число игроков;
добавление друзей;
создание и приглашение
на коллективные игры



Коммерческие площадки
возможность онлайн-
бронирования без связи
с арендатором;
удобный интерфейс и быстрый
подбор свободного времени;
такая же цена, как и напрямую, но
без потери времени



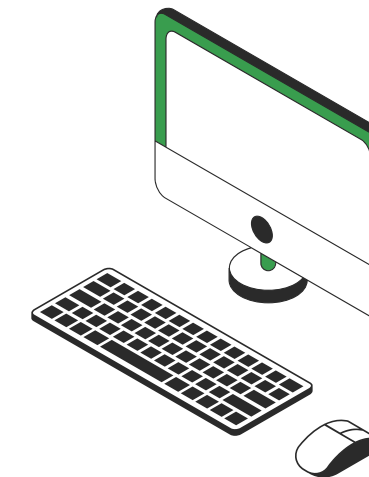
РЫНОК

Число спортивных и киберспортивных площадок в Санкт-Петербурге равняется 160



Годовой объем рынка для частных спортивных и киберспортивных площадок только для Санкт-Петербурга составляет 1,12 млрд руб.

3,3 млн человек играют в футбол в России по информации Министерства Спорта



30.000 пользователей планируется привлечь к концу первого года



Нашими клиентами станут люди, которые увлекаются спортом, арендует для этого площадки или просто играют “во дворе”, а также те, кто пользуется услугами компьютерных клубов



Сравнение с конкурентами

Наши конкуренты

FindSport

Агрегатор спортивных площадок

Langame

Агрегатор компьютерных клубов

Слабые стороны

- Неполный список площадок,
- Невозможность онлайн-бронирования,
- Низкая известность бренда,
- Неинтересный дизайн

- Ограниченный список услуг,
- Невозможность онлайн-бронирования,
- Низкая узнаваемость

Наши преимущества

- Полный список всех спортивных коммерческих площадок,
- Возможность онлайн-бронирования,
- Проведение коллабораций с площадками,
- Привлекательный и удобный интерфейс
- Полный список услуг, предоставляемых компьютерными клубами,
- Возможность онлайн-бронирования,
- Развитие сотрудничества и проведение совместных акций с киберспортивными площадками



Бизнес модель

Модель монетизации

Коммерческое направление:

комиссия от арендатора с каждой совершенной сделки;
аренда инвентаря

Социальное направление:

реклама

Каналы привлечения

Социальные сети, спортивные блогеры, футбольные клубы, спортивные организации, арендные площадки, киберспортивные соревнования, сарафанное радио

Партнеры

Коммерческое направление:

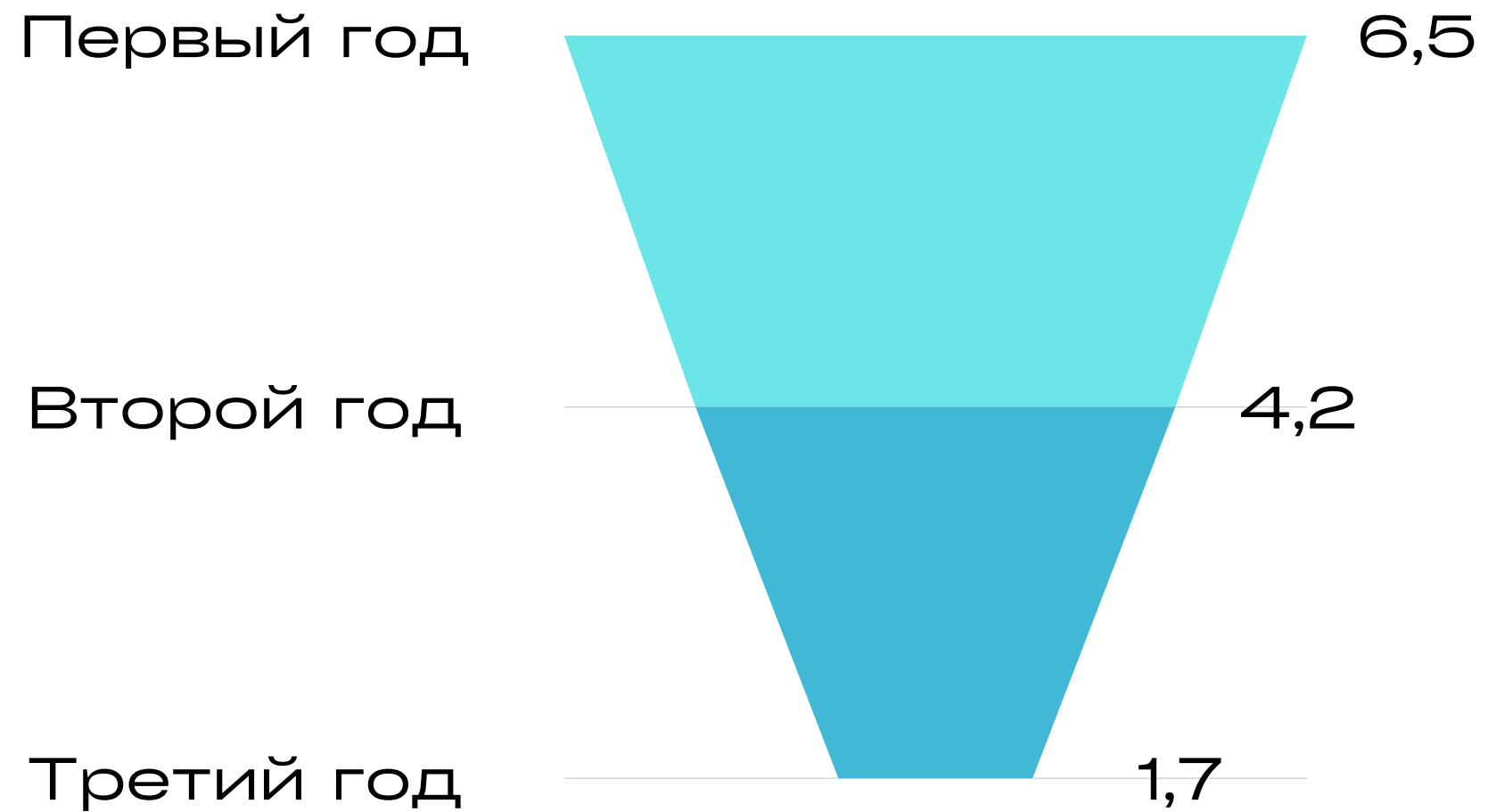
арендные площадки, инвесторы из спортивного сообщества

Социальное направление:

государственные спортивные органы



Unit Economics



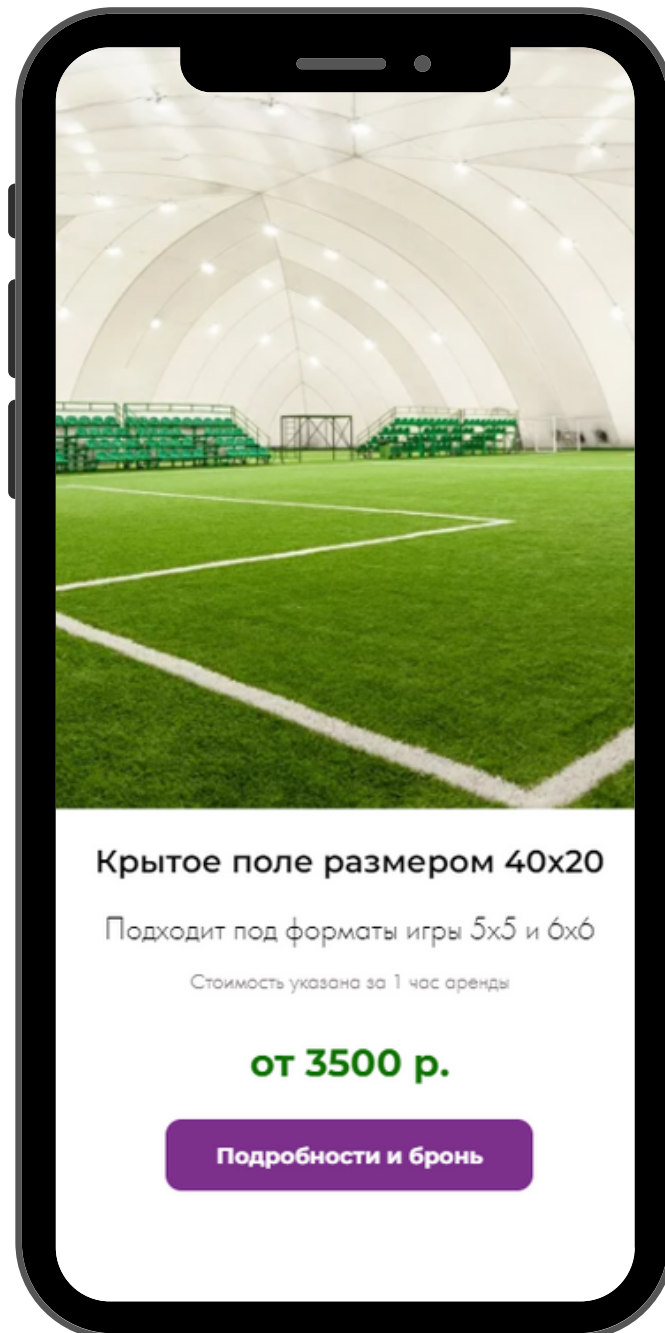
Стоимость привлечения клиентов



Пожизненная ценность пользователя



Traction



Стартап находится на стадии TRL2

- Сформулирована техническая концепция
- Выработано четкое представление о том, как будет выглядеть продукт и каким функционалом будет обладать

В ближайшие месяцы планируется создание макета сайта и переход на стадию TRL3

Работа над проектом ведется 2ой месяц



Планы на 3 года

Привлечение средств в размере 4 млн руб.

Запуск и достижение 30 тыс. пользователей

Достижение 100 тыс. пользователей

Достижение 220 тыс. пользователей

00

01

02

03

Создание и тестирование приложения

12 млн руб.
(бронирование)

72 млн руб.
(бронирование, реклама, тренерские услуги)

178 млн руб.
(те же услуги)



Команда



Графкин Вадим

CEO
Организация работы
Студент факультета
международных отношений
СПбГУ

Проектный менеджер



Урядов Павел

Маркетинг
Коммуникация
Студент строительного
факультета ГАСУ

SMM-специалист



Максимов Никита

Финансы
Студент экономического
факультета НИУ ВШЭ

Менеджер продаж
Финансовый аналитик



Запрос

Необходимые инвестиции для старта составляют 1 млн руб.

Именно эта сумма необходима для разработки приложения и перехода к следующим шагам

Также мы закладываем траты на маркетинг, юридическое оформление, техническое обслуживание и прочее

На это потребуются 3 млн руб. в течение первого года



Благодарим за уделенное время!

SportsLoc - Сделай игру доступнее!

Контакты



Графкин Вадим
8(911)743-59-34
vadim.grafkin@bk.ru
tg: <https://t.me/vaaaaaadikkk>
CEO, автор идеи
Организация и контроль
всех рабочих процессов