



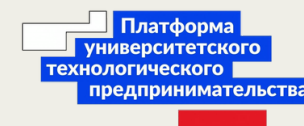
СЛЕДУЙ ЗА ТРЕХЦВЕТНОЙ КОШКОЙ -  
**ПОДБОР МЕРОПРИЯТИЙ С ИИ**

Vertyachikh.Alisha@edu.mgubs.ru

+7 968 838 15 58

Вертячих Алиса

20/11/2023



- Ограниченная персонализация
  - Трудности в фильтрации результатов
- Пользователь*
- Нехватка осведомленности у лидов
  - Нежелание переходить в другие приложения/сервисы
- Контрагент*

# ДЛЯ КОГО?

---

## *B2C*

- Молодые работающие люди  
возраста 20-35 лет,  
посещающие онлайн и  
оффлайн-события как  
бесплатно, так и приобретая  
электронные билеты
- Активные пользователи  
Telegram и других  
мессенджеров

## *B2B*

- Компании Event-индустрии
- Спикеры
- Мастер классы
- Фрилансеры, работающие на  
дому



## **Упрощение** *Планирования*

Легкая для понимания система, которая позволяет планирование проще

## **Экономия** *Времени*

Сервис экономит время пользователя

## **Удобство** *Пользователей*

Сервис позволяет клиенту не выходить из популярных приложений, легко сохраняет и подтверждает приобретение

## **Сбор** *Данных*

В современной экономике сбор данных - один из самых главных принципов ведения бизнеса и для дальнейших продаж

# PRODUCT



Сервис подбора мероприятий/услуг по 3 критериям: времени, услуге и геолокации

**Analytics-driven / User-friendly /**

**Cloud-based**

**AI-powered / Scalable**

# МЕХАНИЗМ

- Выбрать категорию услуги/ мероприятия
- Выбрать временной слот
- Дать доступ к геолокации
- Перейти по ссылке к организатору/ зарегистрироваться через бота

# АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

---

## YClients

- Отдельное приложение + 2ГИС
- Удобный подбор по датам
- Удобный интерфейс
- Нет возможности записи на мероприятия
- Открытое API

## TimePad

- Большой выбор мероприятий
- Подтверждение в e-mail
- Долгий поиск

## Джем-бот “Щука”

- Удобный интерфейс в TG
- Нельзя записаться на мероприятия



## Продукт

- Изучили API и методы low-code
- Начали разработку Telegram-bot и Bubble
- Провели 3 консультации с разработчиками
- Создали техническое задание

## Продажи и клиенты

- Провели 10 интервью и 2 опроса
- Определили ЦА и рынок
- Начали писать коммерческое предложение

## Стратегия

- Прошли через 2 пивота
- Изучили продвижение
- Определили финансовую модель
- Определили каналы продвижения

- К 2026 году его объем должен достичь **\$102,29 млрд**, то есть среднегодовой темп роста составит **34,75%**
- Российский рынок разговорного AI в 2020 году составил, **\$76 млн**, или **5,5 млрд рублей** с учетом госзаказов



# ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

---



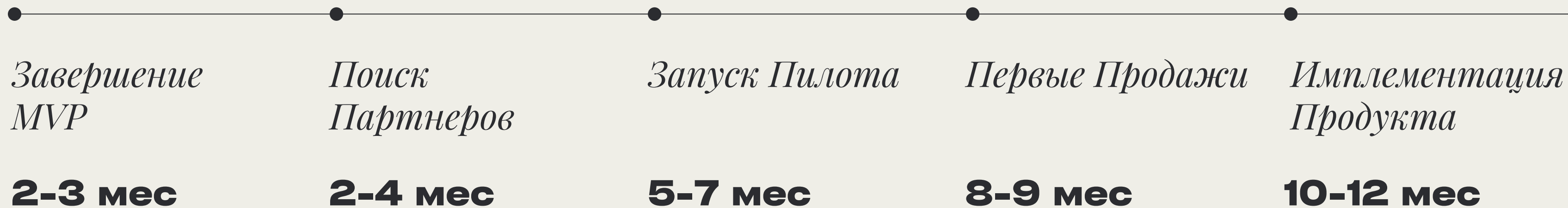
Процент с Продаж



Реклама

# ROADMAP

---

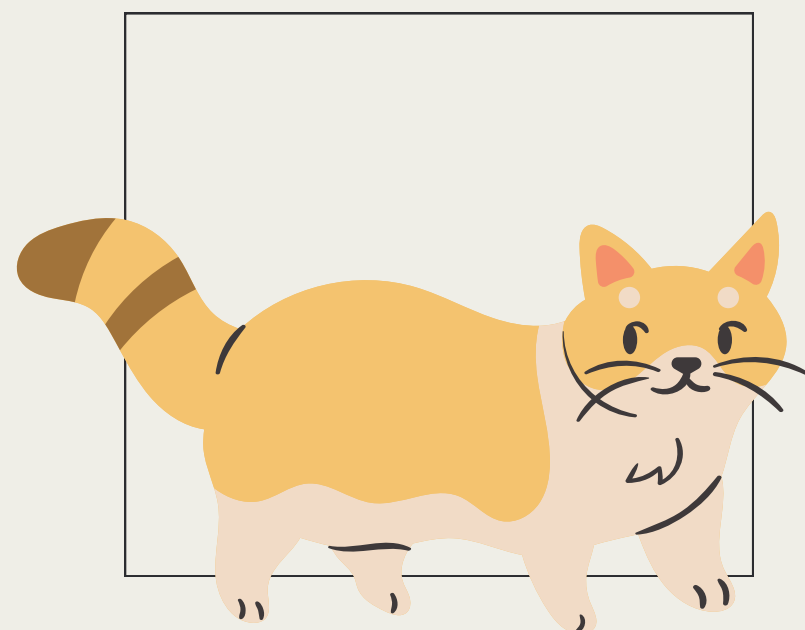


# CALL TO ACTION

---

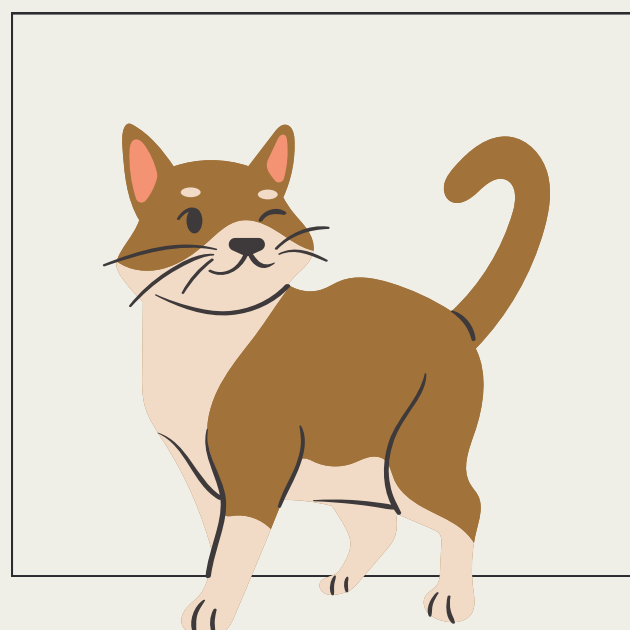
- Клиенты, для которых мы сможем выступить подрядчиками
- Долевое участие в капитале компании с возможностью выхода из проекта на последующих раундах финансирования

# КОМАНДА



**Вертячих Алиса**

ВШБ МГУ 2-й курс



**Левченко  
Анастасия**

ВШБ МГУ 2-й курс



**Негодуйко Адель**

ВШБ МГУ 2-й курс



**Пожигайло Петр**

ВШБ МГУ 3-й курс



# Спасибо

---



**ЗА ВНИМАНИЕ**

Vertyachikh.Alisha@edu.mgubs.ru

+7 968 838 15 58

Вертячих Алиса

20/11/2023

