

# TreeMov



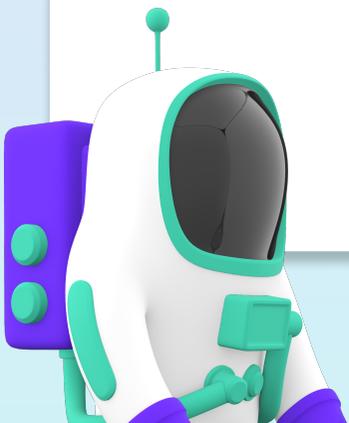
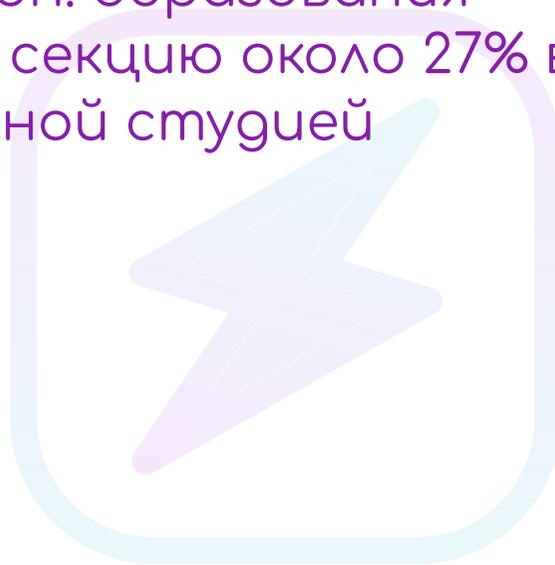
## Прокачай себя!

доход более 80 млн

# Проблема



- снижение мотивации детей в ходе длительного процесса обучения в секциях доп. образования
- в 10-12 лет покидает секцию около 27% в год
- потеря 960 000 в г одной студией



# Как решается сейчас

01



учет посещаемости в Google таблицах/Excel/бумажных журналах - долго, приводит к путанице.

02



платформа "навигатор" - сложно попасть частным секциям

**Мотивация детей**



- убеждения
- создание иллюзии успеха
- соревновательный/игровой формат

**Осведомление родителей**



- личные беседы - отвлекает преподавателя
- показательные выступления - не везде предусмотрены



# Решение



Кроссплатформенное приложение, совмещающее элементы CRM-системы, социальной сети и геймификации.

Какие боли закроет:

- поддержание мотивации/желания детей заниматься и развиваться в секциях дополнительного образования
- до 18% экономия времени преподавателя
- возможность родителей отслеживать успехи и развитие своего ребенка



# Уникальность

01



геймификация

02



CRM-система -  
планирование и учет для  
преподавателя, учет  
кол-ва пользователей в  
целом (детей в секции и  
преподавателей) - для  
владельца бизнеса

03



элементы соц. сети -  
новостная лента,  
переадресация на  
мессенджеры

**СОВМЕЩЕНИЕ**

# Конкуренты



Характеристики	Habitica	DanceDIVISION	Mobofitness	Hollihop	TreeMov
Личный кабинет	+	+	+	+	+
Свой календарь с расписанием	-	-	-	-	+
Запись на занятия онлайн	-	+	+	+	-
Игровые награды	+	-	-	-	+
Система отзывов	+	+	+	+	+ / - (комментарии к новостям)

# Конкуренты



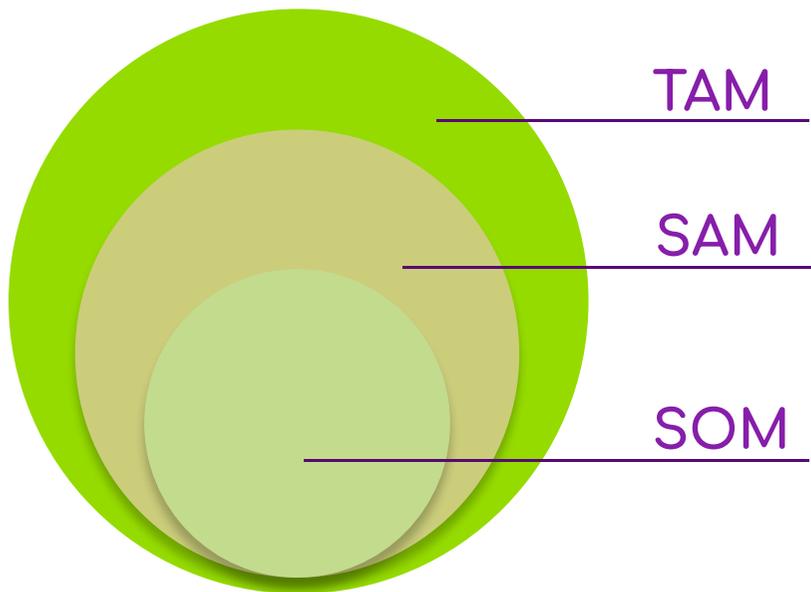
Характеристики	Habitica	DanceDIVISION	Mobofitness	Hollihop	TreeMov
Доступ для родителей	—	+	+	—	+
Анализ и отслеживание посещаемости	—	+	+	+	+
Яркий дизайн приложения и понятный интерфейс	+	—	—	+	+
Счета и чеки, видны все расходы	—	+	+	+	+
Чаты	—	+	—	+	+

## Анализ рынка



- частные секции активно используют коммерческие платформы в целях продвижения и/или оптимизации процесса
- средняя стоимость абонемента в мес. - 2 000 р.
- среднее кол-во детей в одной студии - 150 чел.

## Анализ рынка

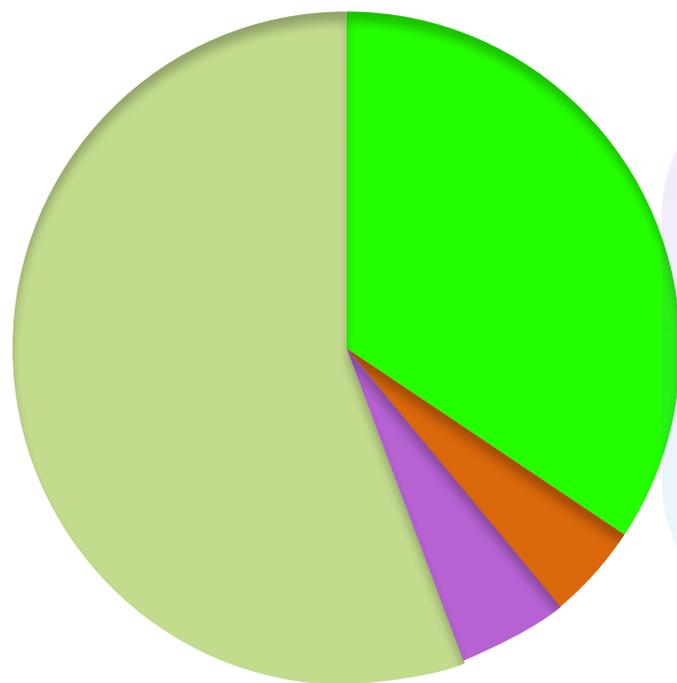


TAM - все секции дополнительного образования 11 500 ед.

SAM - только частные 4 000 ед.

SOM - 30% SAM = 1200 ед.

# Go to market



- Сайт (лэндингз) 10%
- Контекстная реклама 32%.
- Таргет 53%
- Партнерство 5%

# Монетизация

## Монетизация



- кто платит - процент с транзакций каждого пользователя
- сколько - 3% с одной транзакции

## Бесплатно



ограниченные функции приложения

## Партнерство



- магазин - часть геймификации в приложении
- сотрудничество с российскими молодыми брендами
- за выращиваемую валюту покупка некоторых позиций бренда в магазине приложения



# Выгода

## Родитель



- своевременная осведомленность об изменениях в организации и успехах и достижениях ребенка, замотивированный ребенок посещать секцию.

## Хореограф



- удобство организации работы (учет посещаемости, расписание)
- не нужно тратить энергию на ведение журналов и т.п.: выполнение только своей творческой работы.

## Ребенок



- дополнительная мотивация приходит на занятия.

## Владелец



- повышение лояльности существующих клиентов и работников, а также привлечение новых.
- повышение бизнес показателей.
- низкие затраты на внедрение.

# Выгода владельцу секции

## Проблема



самый частый возраст ухода из секции 10-12 лет  
в этом возрасте покидает секцию около 27% в год

## План

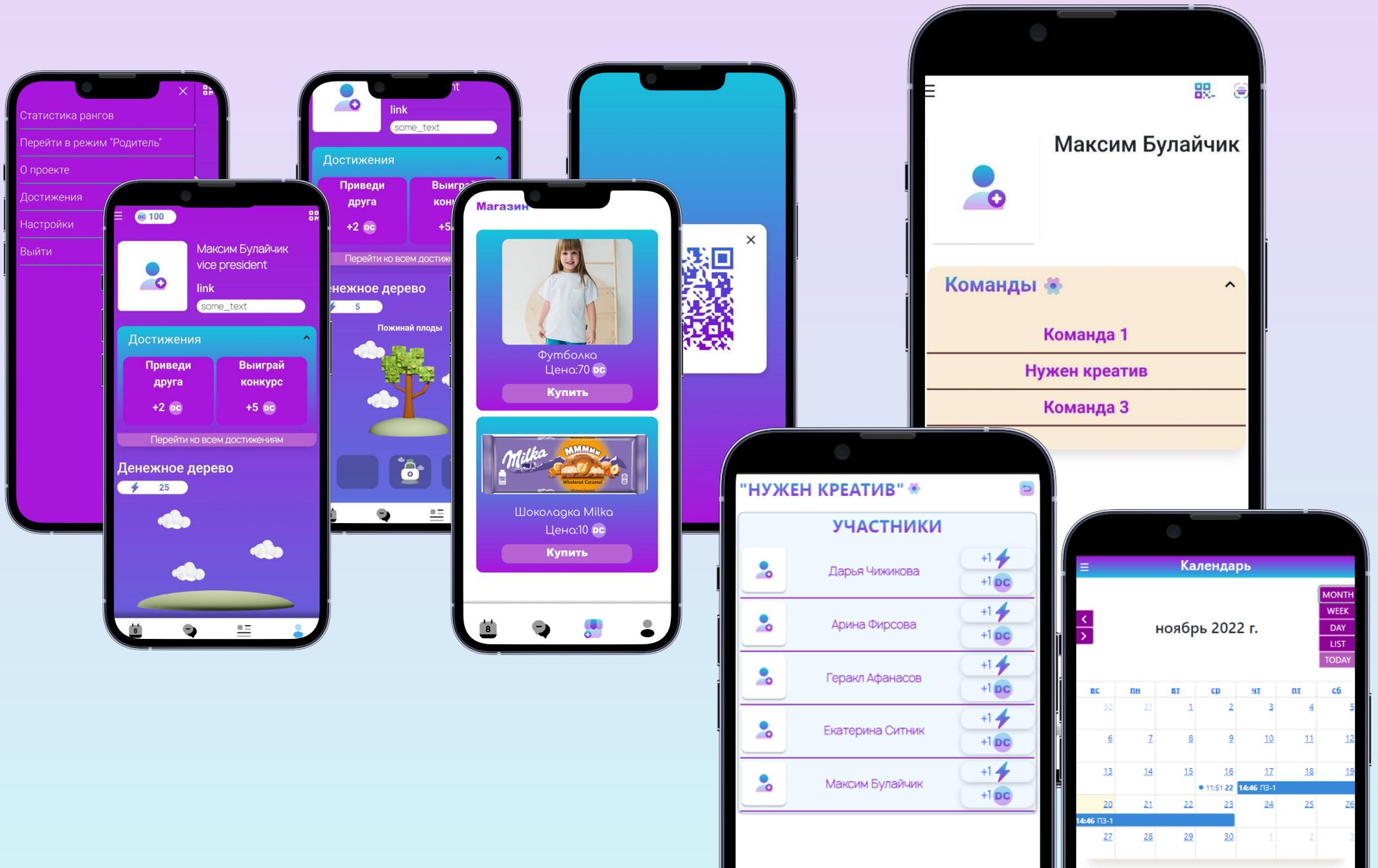


внедрение нашего приложения



снижение процента ухода до 10%

# Функционал



# Road Map

6 мес.



доработка приложения

1 год



300 студий:  
21 600 000 р.  
в год

2 год



700 студий:  
50 400 000 р.  
в год

3 год



1200 студий:  
86 400 000 р.  
в год

## Road Map



Требуемые инвестиции



min 3 000 000 р.

Точка безубыточности



>17 студий

Окупаемость



1 год

# Основатели проекта

Менеджер



Арина

@Arinishee



Дизайнер



Рина

@sitnikx



Маркетолог



Дарья

@dariystars



Backender



Максим

@bulochka203



Mobile



Геракл

@Gerakl22



