



Виртуальные учебные заведения
международного типа

<https://awagas.group/>



ЗАЧЕМ И ЧТО ДЕЛАЕМ?

Краткое описание проекта, ценностное предложение

НАЧАЛО ПРОЕКТА

Ноябрь 2020

AWAGAS GROUP – виртуальные учебные заведения международного типа

AWAGAS GROUP – это онлайн платформы MMORPG с использованием искусственного интеллекта и нейротехнологий сервис, помогающий людям получать бесплатно качественное образование международного уровня, вести профессиональную деятельность с наставниками и интеллектуальными помощниками, совершенствуя себя и свои знания, получая возможность иметь стабильный и непрерывный доход на проектных работах, на усовершенствовании в прохождении уровней профессионального и карьерного роста, на размещении проектов в маркетплейсах и т.д. Международное сотрудничество и работы в командах из любого уголка страны и мира. Платформы запускаются с любого устройства поддерживающего интернет (смартфоны, ноутбуки, планшеты, ПК, ТВ)

Основные проблемы большинства людей, которые решает AWAGAS GROUP – качественное образование международного уровня слишком дорого и не доступно для 85% стран

Охват проекта 165 стран и более 1 млрд.людей

Цель проекта через 22 месяца: декабрь 2022 года

занять рынок 10% и выйти на ежемесячную выручку 1 850 000 000 руб.

Цель проекта через 3 года: декабрь 2024 года

занять рынок 25% и выйти на ежемесячную выручку 160 520 000 000 руб.

Выход на IPO 2025-2030



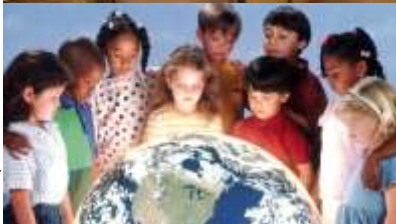
1VA.VC

СТАДИЯ ПРОДУКТА

что есть, количество пользователей, какие месячные обороты?

Оформлено Юр.лицо (ООО «АВАГАСГРУПП»)
(один основатель)

- Созданы 5 игр для пилота и демо.
- Ведется работа с ЮНЕСКО
- Проект входит в топ 3 по версии стран АЗИИ
- Запуск 5 игр в мае 2021
- План привлечение 1 500 000 пользователей
- НИОКР и серверная архитектура
- Предложение о сотрудничестве с Министерством науки и культуры Германии
- Финалисты АСИ «Сильные идеи нового времени»



Сбор средств на сайте Пожертвование



Посещение сайта **5000 уникальных пользователей с разных стран мира**
США Канада Ирландия Индия Тайвань
Нигерия Франция Германия и тд

Упоминания в
СМИ



- ВОЗ
- ЮНЕСКО
- ГОНКОНГ



- AWAGAS GROUP



1VA.VC

Наши преимущества



Бесплатное качественное международное образование – развивайся и работой не выходя из дома по всему миру



Уникальный безграничный виртуальный мир, множество экскурсий, развлечений и досуг



Высокая самоокупаемость проекта



Делаем ставку на каждого человека, предоставляем удобный реалистичный интерфейс, легкость и наслаждения от процессов обучения и развития



Уникальная бизнес модель. Люди зарабатывают на своих талантах проектах, получают удовольствие, а мы предоставляем всю необходимую инфраструктуру, товары и услуги



Интеграция с партнерами

КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?

B2C

Родители 35-65 лет
Учащиеся 4-17 лет
Студенты 17-35 лет
Профессионалы на переподготовке 35-65 лет
Люди не имеющие возможности получить образование очное по различным причинам, социальным, состоянию здоровья, финансовым и т.д.

Вовлечение через игру
Увеличить эффективность распродаж или повысить, выиграть и развить свою компанию



Образовательные курсы, лектории (ИМОСЕРС)
Польза и расширение знаний

Профессиональные курсы, лектории и тренинги
Повышение квалификации и расширение возможностей



Инновационные классы
Увеличение количества учащихся и повышение качества образовательных услуг

Виртуальный друг
Получение качественного образования

B2B

Предприятия заинтересованные в автоматическом ведении учета и производительности
Образовательные учебные заведения, организаторы квестов и экскурсий, организаторы мероприятий, рекламные и PR агентства.

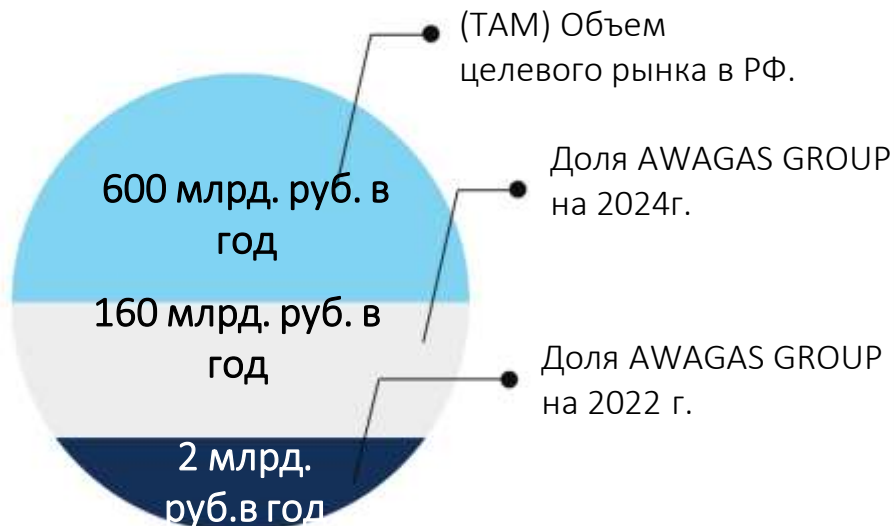
Продажа лицензий на пользование сервисом по тарифам

Базовый	Расширенный	Продвинутый
5 000	10 000	50 000
1,5 млн. пользователей	10 млн. пользователей	Более 50 млн. пользователей



ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2C и частично B2B.



Ключевой конкурент



- Более \$150 млрд. объем выручки
- Более 10 млн. уникальных платежеспособных пользователей
- Более 50 стран



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Направления реализации	Завершенные мероприятия	Плановые мероприятия		
		2020 год	2021 год	2022 год
Исследования и разработки	V			
1. Демо-версия образовательной игры - автообновление	V	V		
2. Разработка MVP			V	
3. Тестирование MVP			V	
4. Разработка II версии MVP			V	V
II. Маркетинг и внедрение				
Пилотные внедрения и продажи			V	V
III. Интеллектуальная собственность				
Патентование результатов интеллектуальной собственности		V	V	V
IV. Привлечение финансирования				
Презентация результатов проекта для потенциальных инвесторов		V	V	V

КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

Название канала продаж			Реклама в соц. сети	Реклама в поисковиках	Реклама в маркетплейсах игр
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	500 000 000	150 000 000	1 700 000 000
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	10000000	5000000	500000000
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	2,0000%	3,3333%	29,4118%
Average Price	Средний чек	Руб.	1 500,00	2 000,00	3 500,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	3	3	7
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	90	200	7205,882353
Average Revenue Per Paying User (ARPPU)					
/ Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	4 500,00	6 000,00	24 500,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	45 000 000 000,00	30 000 000 000,00	12 250 000 000 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	2 400,00	6 000,00	7 000,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	0,00	0,00	0,00
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	0,00	0,00	0,00
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	150,00	500,00	1 500,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	10,00	50,00	210,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	43 199 997 600,00	26 749 994 000,00	10 764 999 993 000,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	4 320,00	5 350,00	21 530,00



СКОЛЬКО?

Будущие денежные потоки проекта

Денежные потоки начинаются с 2022 года. Инвестиции необходимы для разработки и продвижения проекта до поступления средств. Проект прибыльный и самоокупаемый. Предложения инвестору 35 000 000 руб. за 20% доли компании

Движения денег (руб)	январь.22	февр.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22	Итого
Входящее сальдо	10 000 000	37 700 000	34 885 000	158 145 000	407 345 000	674 045 000	1 489 745 000	2 304 445 000	3 520 645 000	4 611 445 000	19 845 645 000	35 419 845 000	37 252 045 000
Поступления:	0	0	127 500 000	255 000 000	275 500 000	825 000 000	825 000 000	1 100 500 000	1 100 500 000	15 250 000 000	15 350 000 000	1 850 000 000	36 959 000 000
Продажа подписки	0	0	125 000 000	250 000 000	250 000 000	750 000 000	750 000 000	1 000 000 000	1 000 000 000	15 000 000 000	15 000 000 000	1 500 000 000	35 625 000 000
Продажа внутригрупповых товаров и услуг	0	0	2 500 000	5 000 000	25 500 000	75 000 000	75 000 000	100 500 000	100 500 000	250 000 000	350 000 000	350 000 000	1 334 000 000
Платежи:	-12 300 000	-2 815 000	-4 240 000	-5 800 000	-8 800 000	-9 300 000	-10 300 000	-9 700 000	-9 700 000	-15 800 000	-25 800 000	-17 800 000	-132 355 000
Лицензии и аккредитации. Интеллектуальная собственность проекта	-1 050 000	-225 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-2 775 000
Реклама	-300 000	-240 000	-240 000	-500 000	-500 000	-500 000	-1 500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-6 280 000
ФОТ	-800 000	-800 000	-1 200 000	-2 500 000	-5 500 000	-5 500 000	-5 500 000	-5 500 000	-5 500 000	-10 000 000	-10 000 000	-10 000 000	-62 800 000
Сервер, серверная, обслуживание и оснащение	-10 000 000	-1 400 000	-2 500 000	-2 500 000	-2 500 000	-3 000 000	-3 000 000	-3 400 000	-3 400 000	-5 000 000	-15 000 000	-7 000 000	-58 700 000
Прочее	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-1 800 000
Финансирование:	40 000 000	0	0	0	0	0	0	125 400 000	0	0	250 000 000	0	415 400 000
Собственные средства	5 000 000							125 400 000			250 000 000		380 400 000
Внешние инвестиции	35 000 000												35 000 000
Итого оборот за период	37 700 000	-2 815 000	123 260 000	249 200 000	266 700 000	815 700 000	814 700 000	1 216 200 000	1 090 800 000	15 234 200 000	15 574 200 000	1 832 200 000	37 252 045 000
Сальдо на конец периода	37 700 000	34 885 000	158 145 000	407 345 000	674 045 000	1 489 745 000	2 304 445 000	3 520 645 000	4 611 445 000	19 845 645 000	35 419 845 000	37 252 045 000	

01.03.2022 момент начала продаж



1VA.VC

КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Скрыльникова Виктория

Искусственный интеллект и нейротехнологии – автор и разработчик GameDev. Data scientist, Big data в GameDev Data Drive подготовка методик и алгоритмов для проф. диагностики и цифрового профиля более 5 лет.
<https://www.facebook.com/profile.php?id=100041434751908>



**Сурин-Сорокин
Дмитрий**

Data scientist
Big data в GameDev Разработка MMORPG Настройка системы, программирование логики, тестирование, документация. Имеет патенты на разработку ПО



Татьяна Пашко

Руководитель научно-педагогическим коллективом. Автор методик и образовательных программ. Имеет множество наград.

г. Балашиха

toriakon@awagas.group

+7 977 199 33 37



1VA.VC