

ДОМ
УНИВЕРСИТЕТСКИХ
СТАРТАПОВ

 Startup Studio of
Innopolis University

 ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АВИ

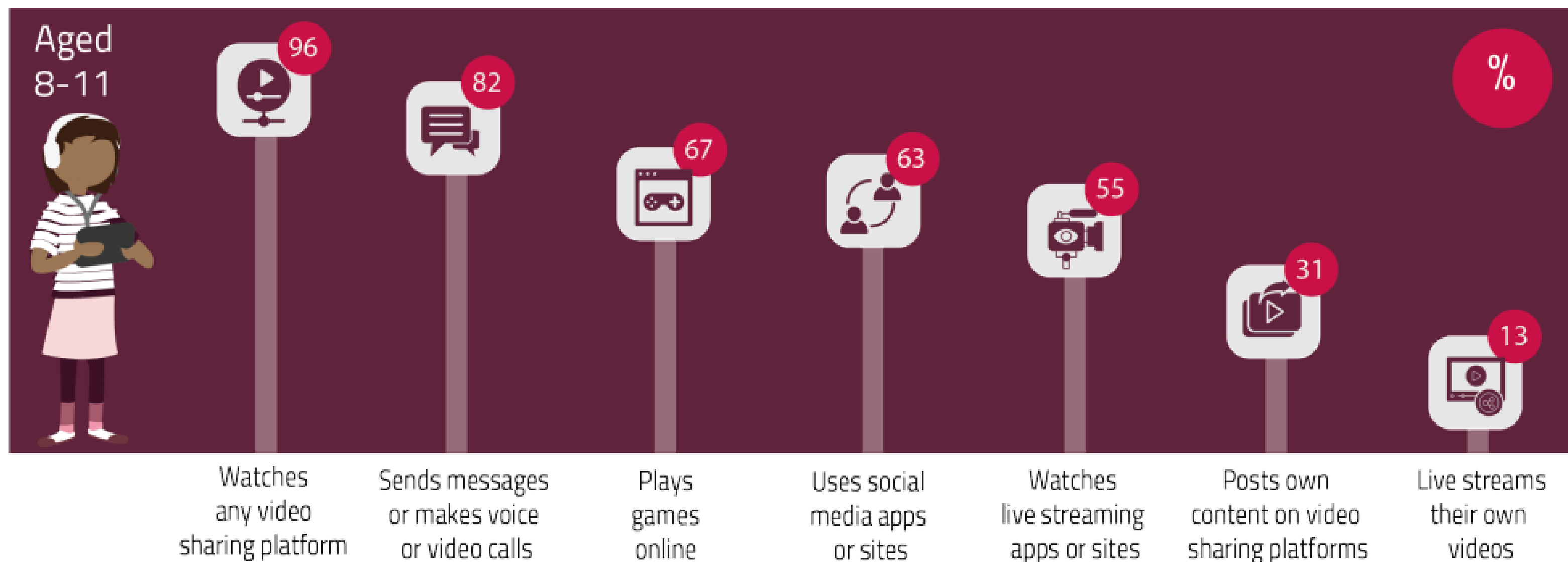


Иван Корниенко

Проблема

Проблема использования детьми мобильных устройств в основном только для игр или просмотра развлекательного контента [1]

Online activities of 8-11-year-olds



Решение и продукт

Мобильное игровое приложение для изучения робототехники, позволяющее молодому поколению учиться, внедрять инновации и развиваться





Пользователи:

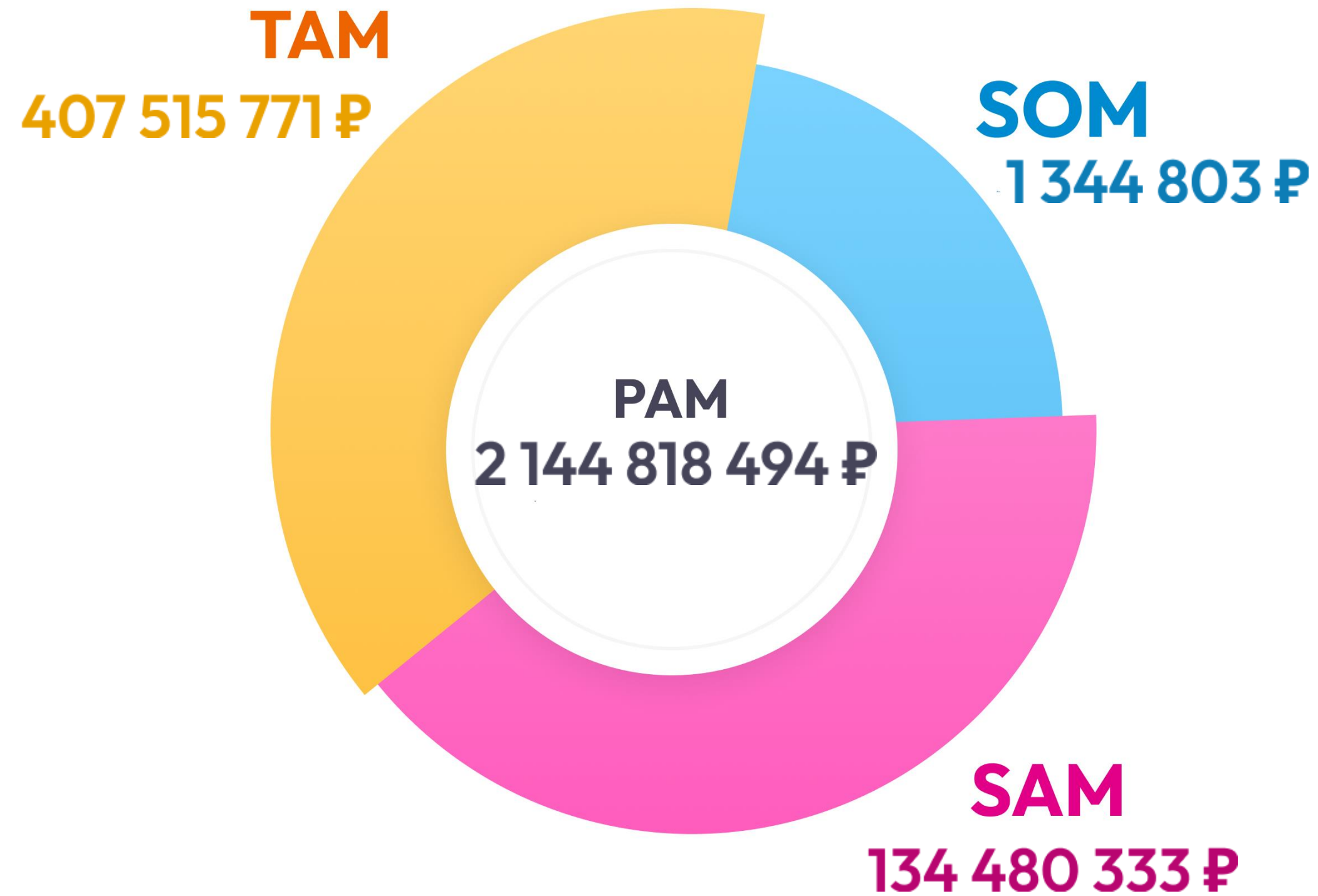
Дети 7-10 лет (начальные классы) с мобильным устройством iOS

Заказчики:

Родители, у которых есть хотя бы один такой ребенок, и которые беспокоятся, как он использует смартфон

Регион: Россия

Рынок. Доходы в месяц



Конкуренты и конкурентное преимущество

|  | Доступно для детей 7-10-ти лет | Дружелюбный помощник, вызывающий симпатию | Геймификация | Встроенный родительский контроль | Обучение основам робототехники |
|---|--------------------------------|---|--------------|----------------------------------|--------------------------------|
| Ави | + | + | + | + | + |
| Buddy | + | + | + | - | - |
| Assult Machine+ | + | - | - | - | - |
| Фабрика роботов от Tinybot | + | - | - | - | - |
| РОБОТЕК | + | - | - | - | + |



Бизнес-модель

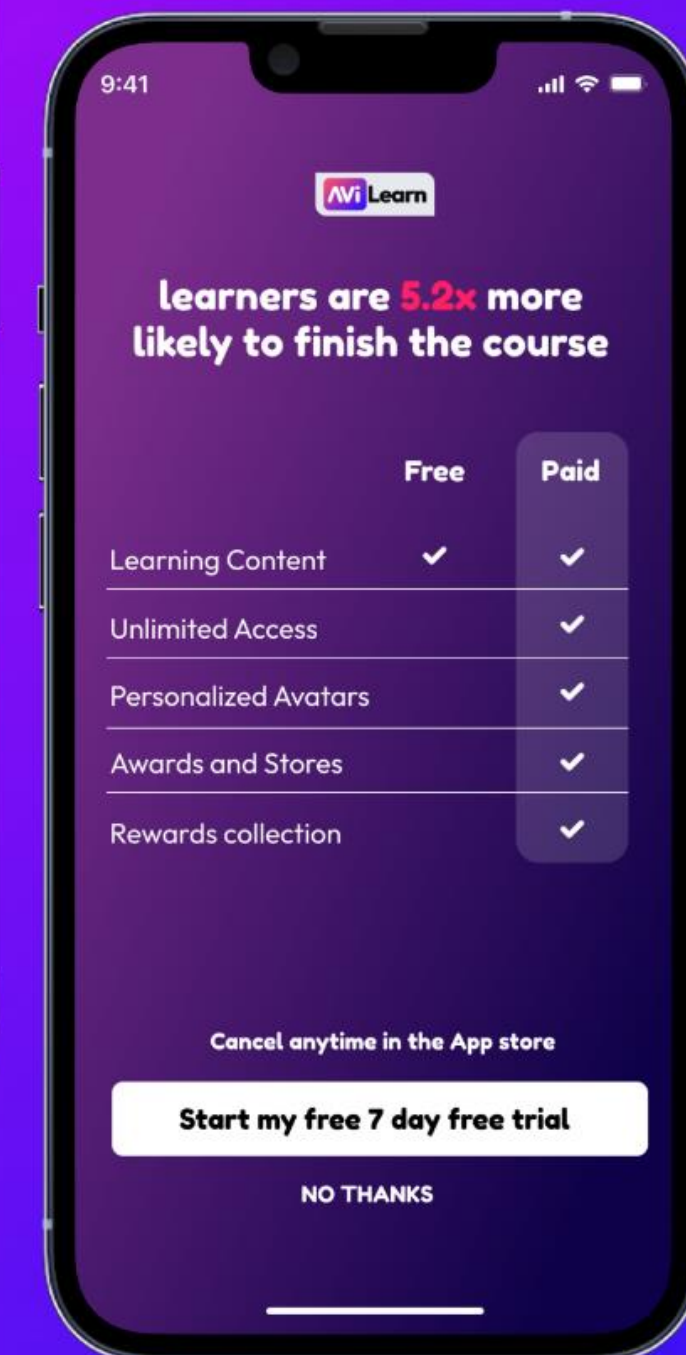
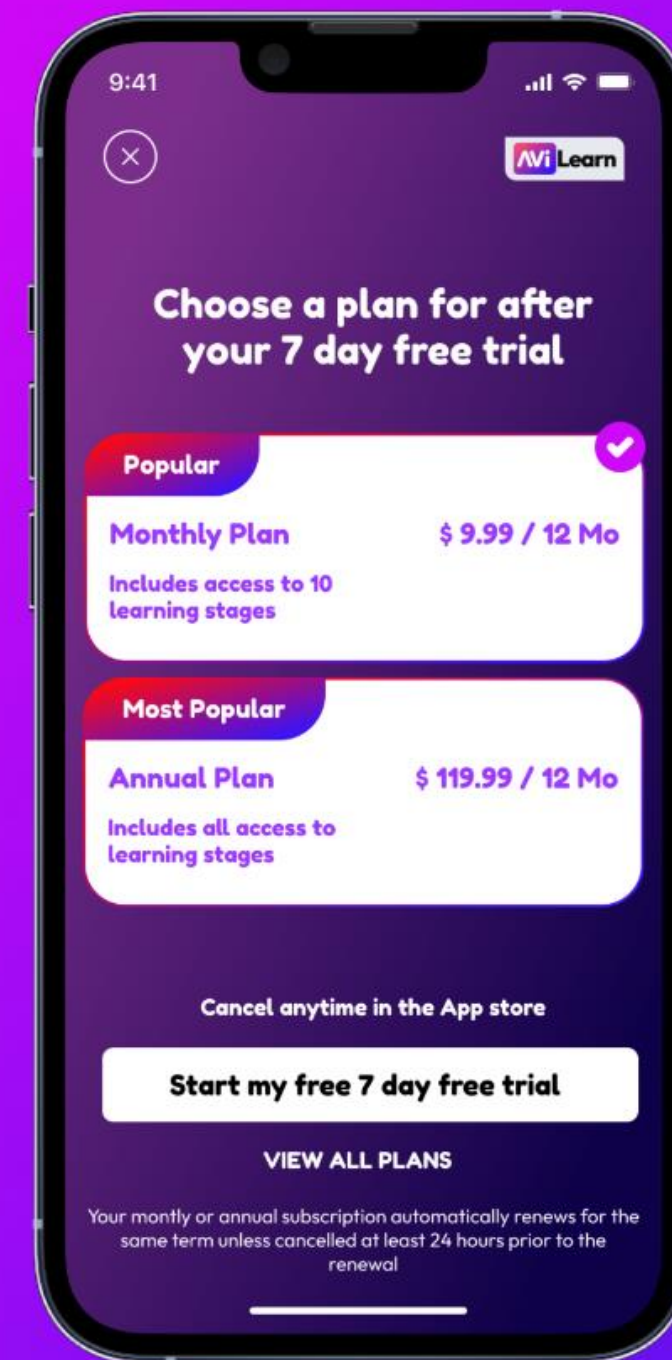
Целевая платформа: iOS

Как планируем зарабатывать:

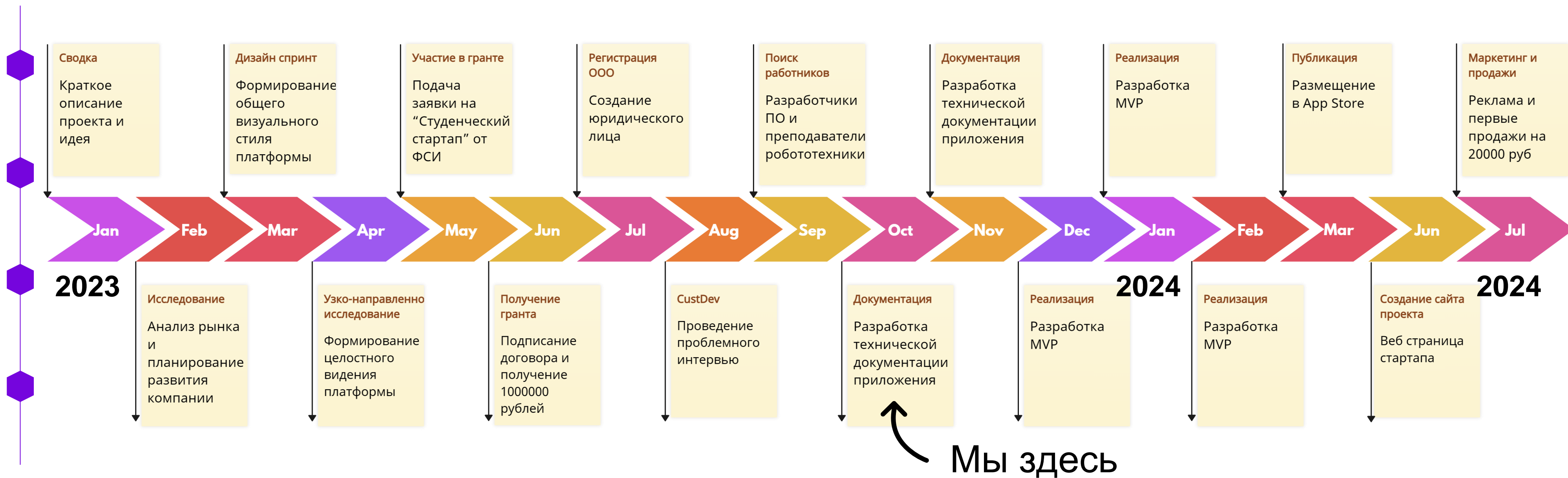
- Ежемесячная подписка 299 руб./ месяц

Как планируем зарабатывать в долгосрочной перспективе:

- Покупки внутри игры
- Обновление контента каждый квартал
- Партнерство с образовательными программами

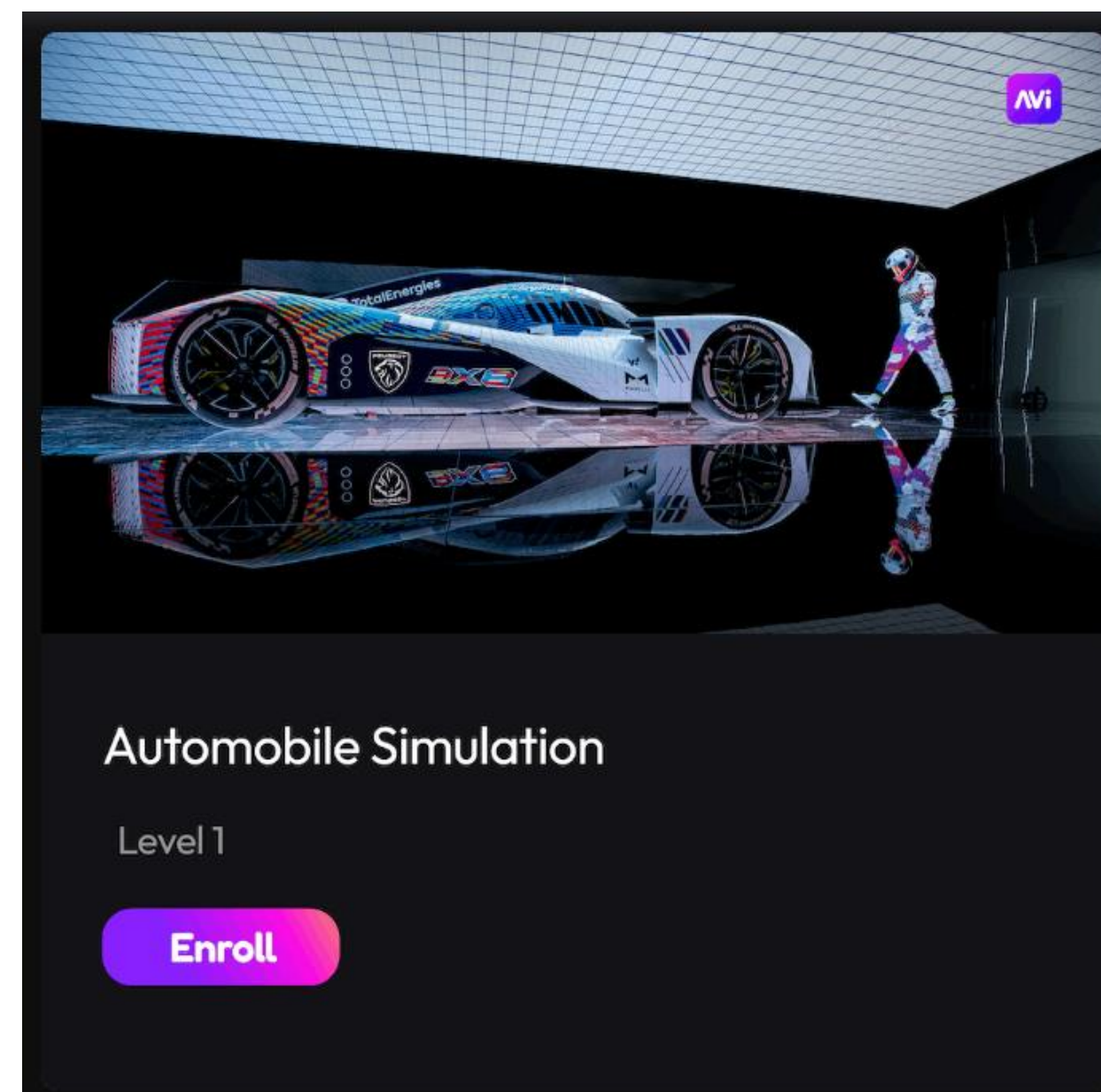
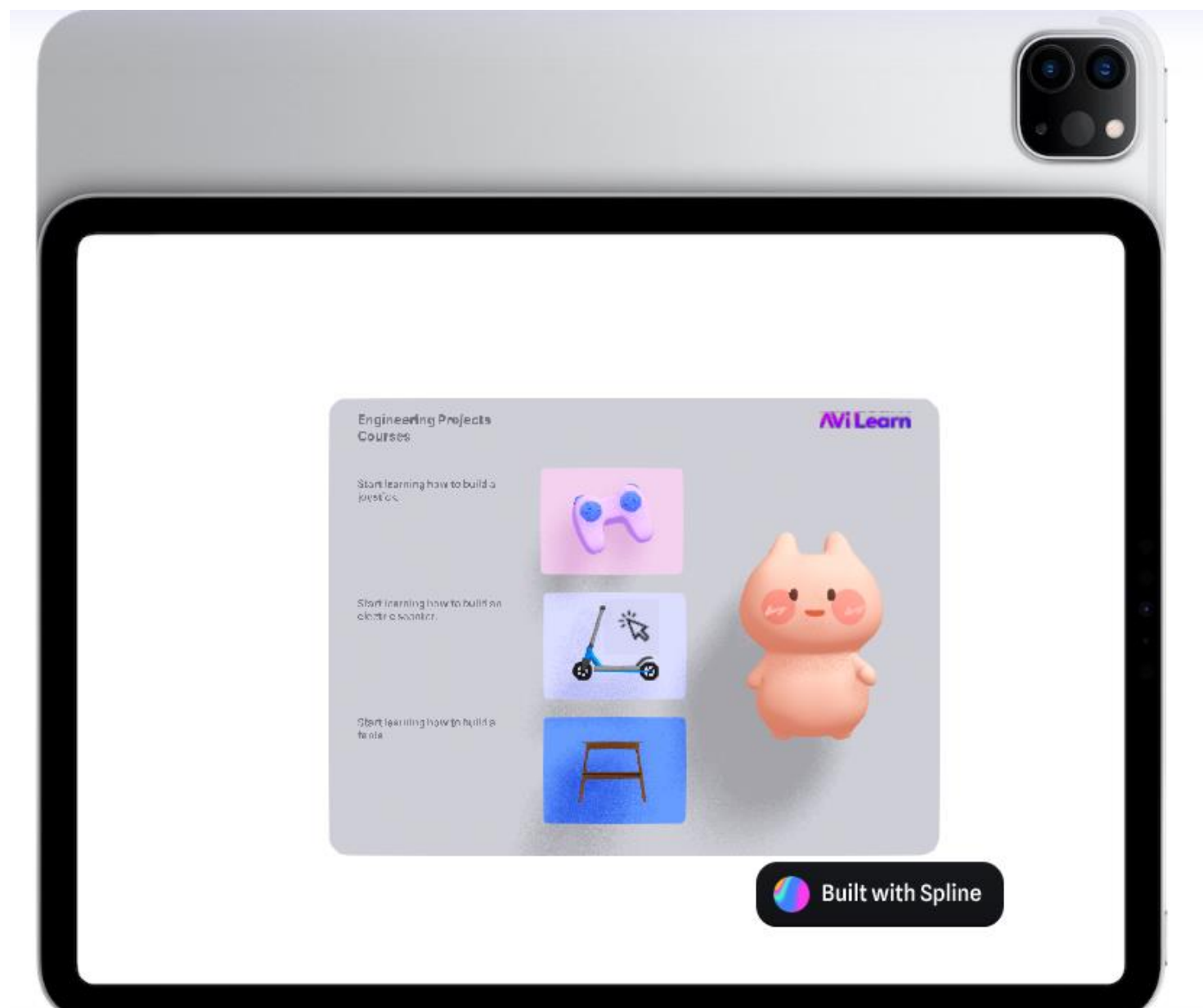


Трекшн



Что уже сделано

- Проект документально одобрен Университетом Иннополис
- Разработана структура по развитию компании
- Разработана первичная версия сайта стартапа
- Начаты переговоры с разработчиками ПО



Команда и контакты



Иван Корниенко

Опыт: Управление [IT-проектом](#), разработка ПО

Роль: Генеральный директор, ЛПР




Анулика Нванкво

Опыт: [Дизайнер продукта](#) / менеджер по инновациям

Роль: Соучредитель, менеджер по продукту



Ссылки

- 
- [1] «Children and Parents: Media Use and Attitudes 2023». Публикация: 29 марта 2023. [Онлайн]. Стр. 26. Доступ: https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0027/255852/childrens-media-use-and-attitudes-report-2023.pdf
- [2] «Распределение населения России по возрастным группам». [Онлайн]. Доступ: <https://rusind.ru/raspredelenie-naseleniya-rossii-po-vozhrastnym-grupparam.html>
- [3] Аналитический центр GS Group. Публикация: 2323. [Онлайн]. Доступ: https://gs-group.com/press-center/analytical-center/elektronika/#takeFile_11578
- [4] В. Ковалев, «Кто больше всех покупает айфоны?». Публикация: 23 октября 2022. [Онлайн]. Доступ: <https://querybase.ru/kto-bolshe-vseh-pokupaet-ajfony/>
- [5] «Российские родители всё реже контролируют использование гаджетов детьми». Публикация: 13 июля 2021. [Онлайн]. Доступ: <https://mel.fm/novosti/5126794-rossyskiye-roditeli-vse-rezhe-kontroliruyut-ispolzovaniye-gadzhetrov-detmi>

Контакты Ави

Email: i.kornienko@innopolis.university

Telegram руководителя



Иван Корниенко

Как считался рынок

$A = \text{Количество детей от 7 до 10 лет в России на 1 января 2020} = 7\,173\,306$ [2]

$\text{РАМ} = A * 299 = 2\,144\,818\,494$ рублей

$B = \text{Количество активных смартфонов в России на 2023} = 100\,000\,000$ [3]

$C = \text{Количество активных iPhone в России на конец 2022} = 19\,000\,000$ [4]

$D = C / B = \text{Доля активных iPhone в России} = 19\%$

$E = A * D = \text{Количество детей 7-10-ти лет в России, имеющих доступ к iPhone} = 1\,362\,929$

$\text{TAM} = E * 299 = 407\,515\,771$ рублей

$F = \text{Доля родительского контроля в России на 2021} = 33\%$ [5]

$G = E * F = \text{Количество детей 7-10-ти лет в России с iPhone и родительским контролем} = 449\,767$

$\text{SAM} = G * 299 = 134\,480\,333$ рублей

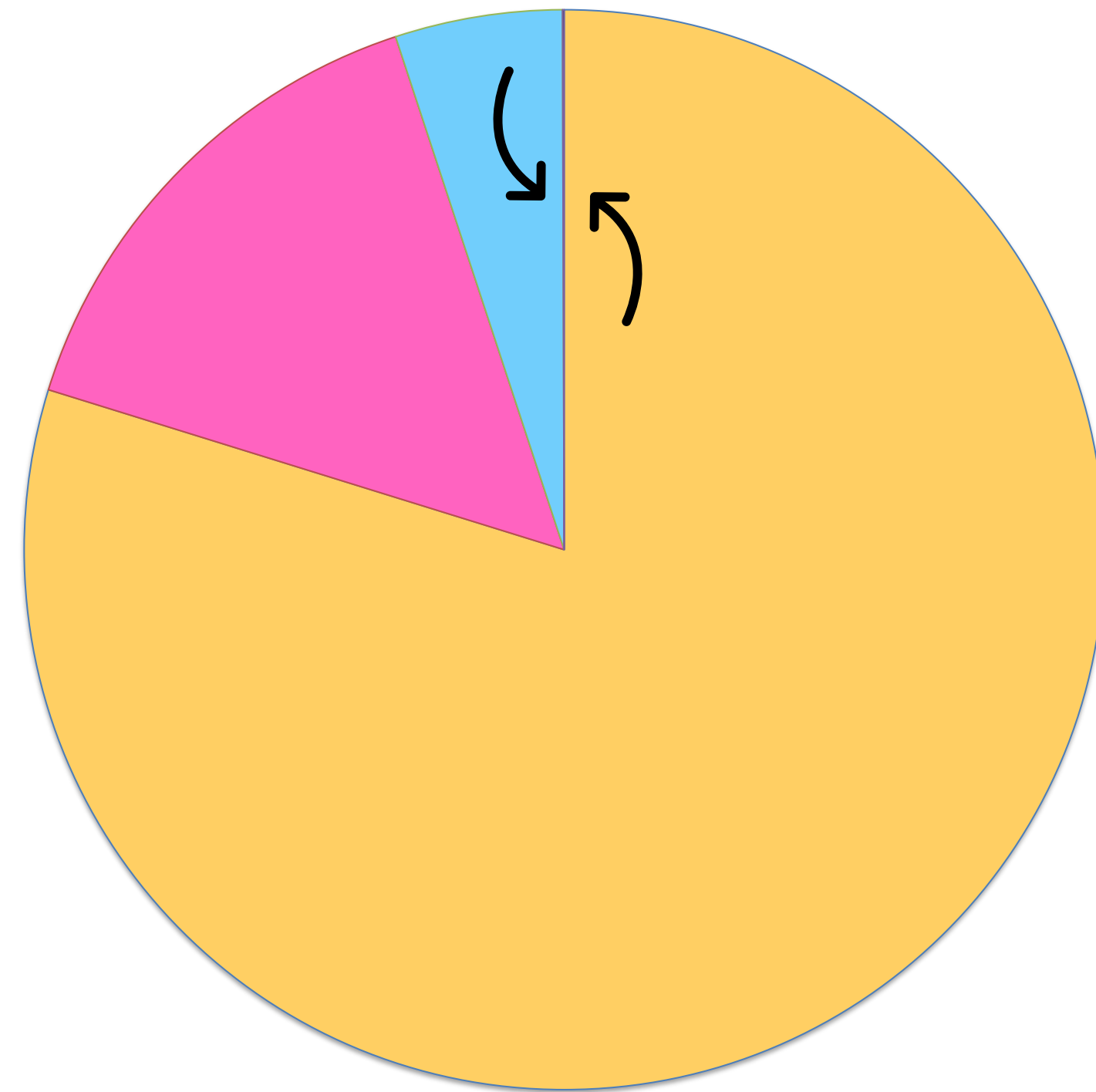
$\text{SOM на первый год} = \text{SAM} * 1\% = 1\,344\,803$ рублей

Юнит-экономика

| | | |
|---|---------------|--|
| Средний чек | 299 | 1 юнит = ежемесячная подписка |
| Переменные расходы | 90 | |
| Комиссия App Store | 90 | |
| Маржа (Gross margin) | 209 | |
| Постоянные расходы | 40 000 | |
| Обновление контента | 25 000 | |
| Аренда коворкинга | 5 000 | |
| Оплата домена | 268.25 | |
| Налоги и взносы с зарплаты директора | 3 000 | |
| Подписка на сервис ведения бухгалтерии | 1 658 | |
| Таргетированная реклама | 5000 | |
| Точка безубыточности | 192 | столько надо продать, чтобы выйти в ноль |
| Прибыль 1 млн.руб | 4 785 | столько заказов нужно обработать, чтобы заработать 1 млн.рублей |



Рынок с реальными пропорциями



■ PAM ■ TAM ■ SAM ■ SOM