

# Выбери свое **приключение** И пусть ваши **решения** ведут вас



Пользователи любят нас за то, что

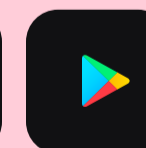


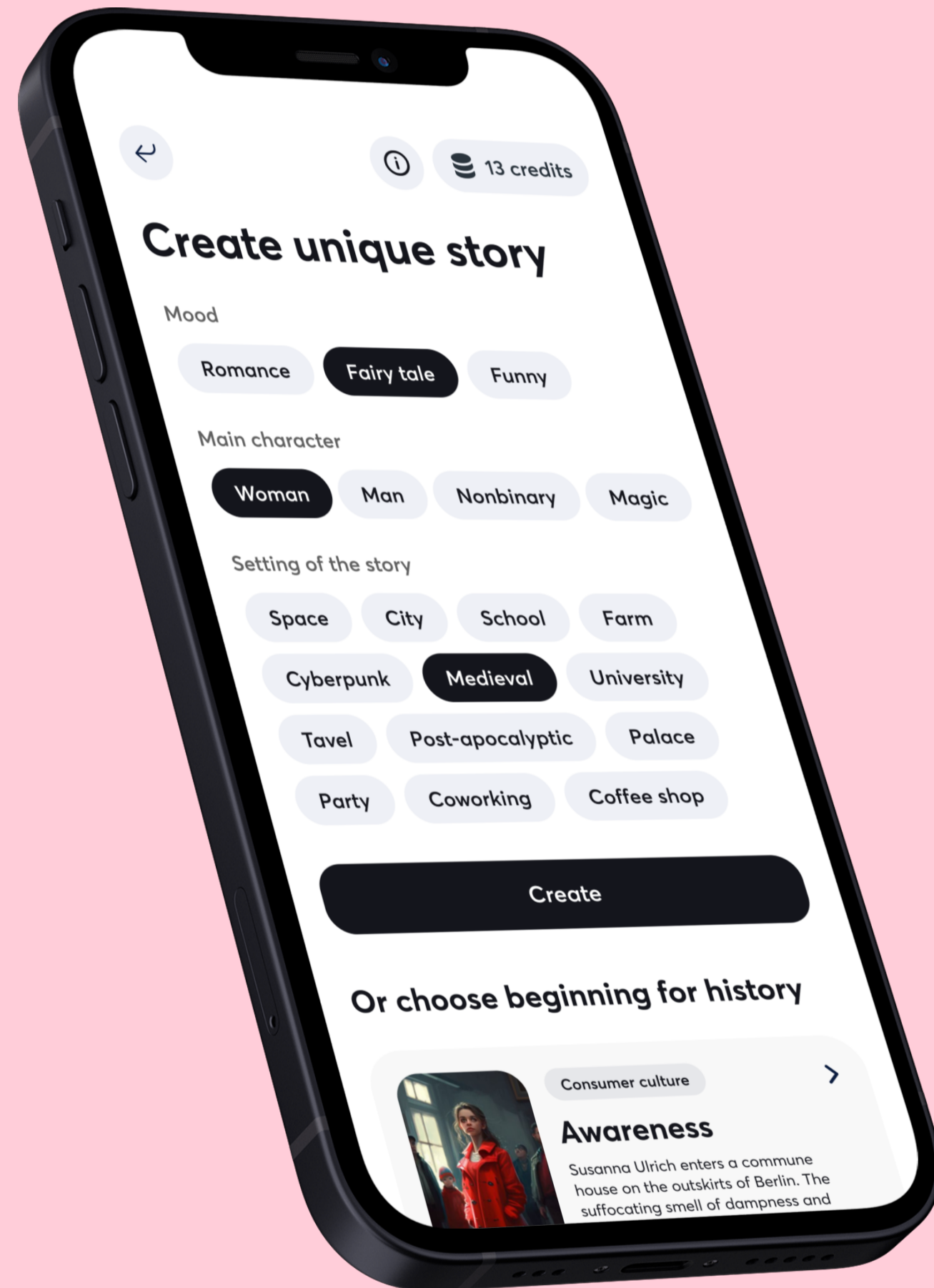
С помощью Ai Storyteller я придумываю сказки для своего сына, а пока пока он спит, я сама играю в сказки о любви.



Романы помогают мне расслабиться после работы и погрузиться в новый мир

Начни свою уникальную историю





DEMO



# размер рынка

## игры

**> \$145.30 млн.**

Доход от покупок в приложениях в играх

**> \$1 млн.**

Покупки визуальных новелл в приложении

**> 50.000 чел.**

Часть рынка, которую мы займем

**> \$2.25**

Средний доход с одной загрузки

## КНИГИ

**> \$82.29 млн.**

Выручка в сегменте электронных книг

**> \$14.21 млн.**

Покупки в сегменте электронных книг

**> 50.000 чел.**

Часть рынка, которую мы займем

**> \$14.46**

Средний доход с одной загрузки

## МАРКЕТИНГ

### Сотрудничество с агенством

**> 6.785 тыс./1 мес.**

платящих пользователей, привлеченных с сотрудничества с агенством по модели CPA

### Таргетированная реклама

Запуск рекламы в ВК, Яндексe, Google, тг-каналах на аудиторию конкурентов

### Спиноффы приложения

**> 5 шт./1 мес.**

Делать однотипные приложения и загружать в маркетплейсы

### Реклама у блогеров

Размещение на таких площадках как инстаграм, тикток, ютуб. Ведение собственных соц.сетей



# аудитория рекламы

## > игроки визуальных новелл

В основном женщины от 16 до 40 лет  
играют в любовные истории от скуки

## > обычные игроки

Мужчины и женщины от 12 до 50 лет  
играют в игры, чтобы убить время

## > электронные книги

Мужчины и женщины в возрасте от 16 до 50  
лет читают книги в качестве развлечения

## > пользователи приложений со сказками

В основном матери с маленькими детьми



# use cases



## Катя, 20 лет

Студентка, после учебы работает на полставки смм-менеджером, нет отношений и занимается и мало свободного времени

### Проблема/желание:

Хочет вечером расслабиться и отвлечься от проблем, хочет интересную историю любви, которой у неё нет

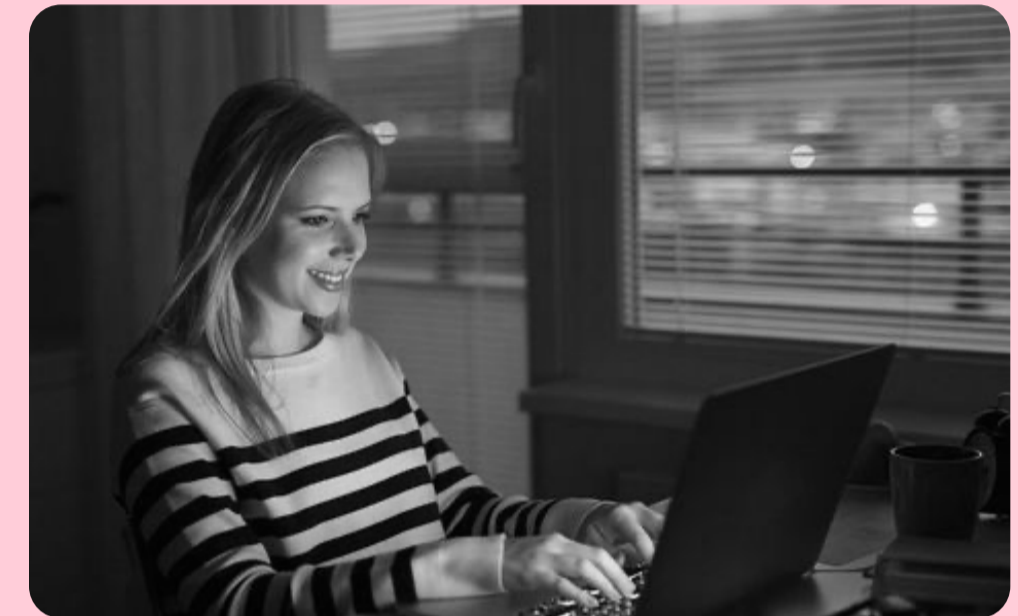


## Мария, 34 года

Мама, работает маркетологом в крупной компании, свободное время проводит дома с семьей, ведет свой блог в социальных сетях

### Проблема/желание:

Рассказ сказок детям перед сном и замена для детей сервисов видеохостинга (тикток, ютуб)



## Виктория, 25 лет

Молодая девушка, любит читать электронные новеллы, подписана и следит за несколькими авторами в интернете


### Проблема/желание:

Готова платить за подписку на любимых авторов. Сама хочет написать новеллу, но не хватает опыта и есть страх

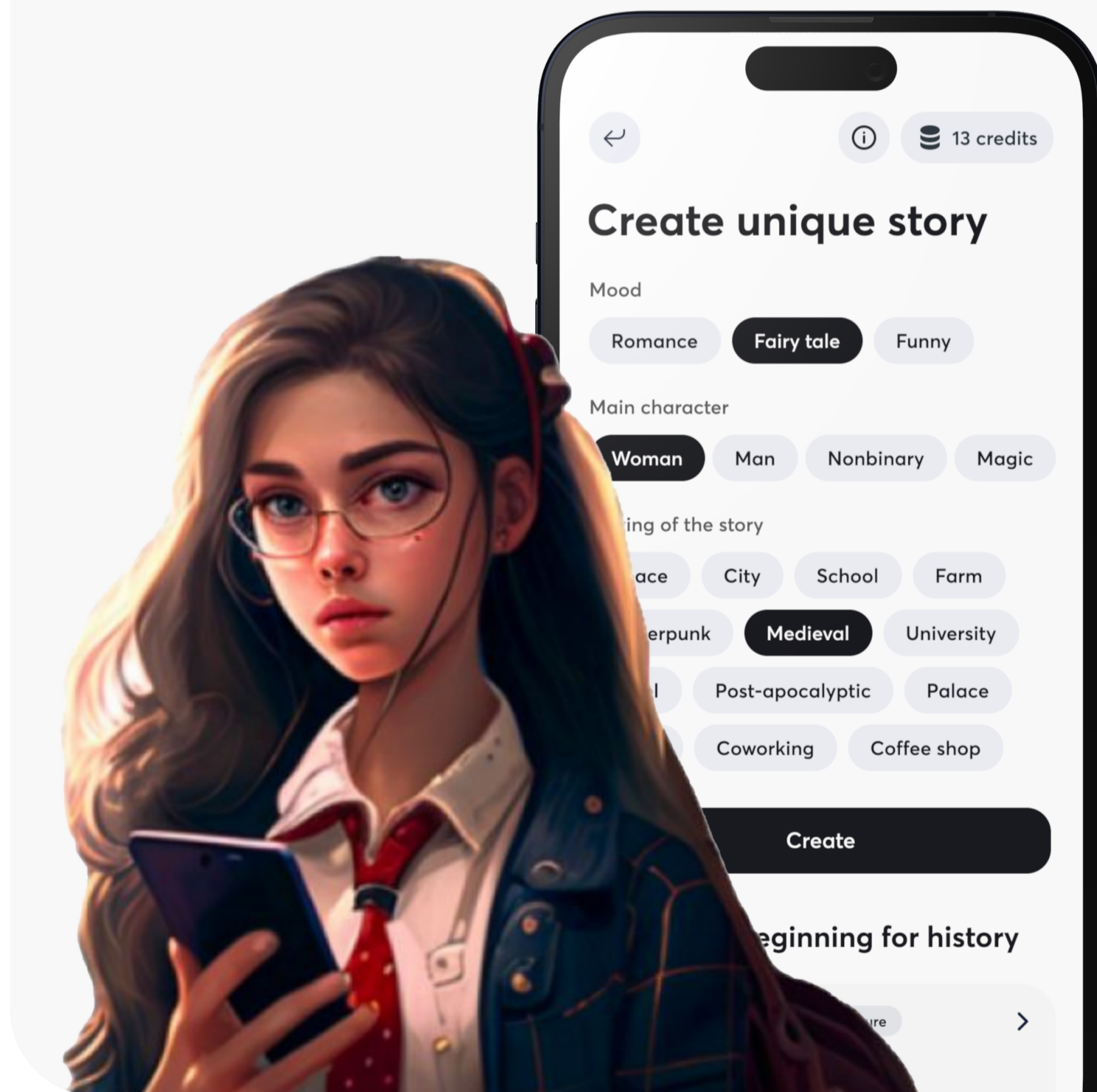
## **преимущество**

**создание романа или книги = > 3 месяца**

существующие решения для книг, романов и игр быстро надоедают

 **Но мы можем бесконечно создавать новый контент за считанные секунды**

# Особенности MVP



## Уже реализовано:

1. Создание истории по параметрам или выбор готовой истории

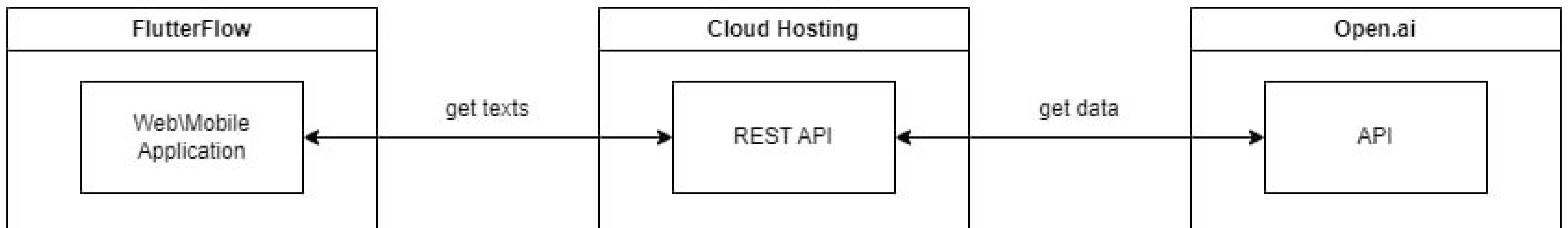
2. Создание новых частей истории с помощью ChatGPT

3. Генерация ветвей истории с помощью ChatGPT

4. Сохранение сгенерированных историй в текстовый файл



**mvp**  
**приложения**



# Следующие шаги



Выпуск приложений в Appstore, GooglePlay, Steam и в Интернете

Продвижение приложения с помощью ASO, трафика (плат./бесп.)

Добавление монетизации за счет внутренних покупок и рекламы



Сохранить успешные романы и сделать еще одно приложение

Продвижение приложения с помощью ASO, трафика (плат./бесп.)

Добавление монетизации за счет внутренних покупок и рекламы

ЮНИТ

ЭКОНОМИКА

Рынок	Все	аудитория маркетплейсов + аудитория нетфликса + аудитория тиктока	145,300,000
	STA	аудитория таргета %	6.68%
	TAM	количество клиентов на всем рынке визуальных новелл	10,000,000
	MS	какую часть всего рынка мы планируем занять	0.05
	SAM		500.000
Продукт (когорты, месяц)	MAU	количество участников рынка, которым можно сообщить о приложении за период (месяц)	10.000
	C1	преобразование информированного участника в клиента	5%
	Customers	число клиентов, которых мы получили с месячной когорты проинформированных участников рынка	500
	AvPrice	средний чек, сумма денег, которые отдает клиент	\$8.25
	COGS	издержки, которые несем на продаже товара, услуги	15.00%
	APC	среднее количество сделок, приходящиеся на клиента за всё время его жизни	8.00
	ARPC	cLTV - доходность продаж с клиента за все время его жизни	\$56.10
	ARPU	LTV - доходность с продаж приходящаяся на одного пользователя	\$2.81
	CPA	цена привлечения одного пользователя в продукт	1,5
	mCA	маркетинговый бюджет на месяц	15,000.00
	CM	contribution Margin с месячной когорты	\$13,050.00
	Revenue	оборот на месячной когорте	\$33,000.00
	Результат	m2Market	Число месяцев, необходимых для захвата рынка
tMAU2Market		общее число участников рынка, которых необходимо проинформировать, чтобы захватить рынок	10,000,000
tAC2Market		общий маркетинговый бюджет на захват рынка	15,000,000.00
SOM		рынок, который достигается в результате	500.000
tR2Market		емкость достижимого рынка в деньгах	\$33,000,000.00

Расчет производится только для отдельного мобильного приложения

Модель учитывает  
только покупки в приложении и только платное продвижение



# DEMO



# Контакты:

[slavasmorodina71@gmail.com](mailto:slavasmorodina71@gmail.com)

Tg: @smorodinaslava