



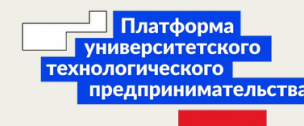
СЛЕДУЙ ЗА ТРЕХЦВЕТНОЙ КОШКОЙ -
ПОДБОР МЕРОПРИЯТИЙ С ИИ

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 Telegtam-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

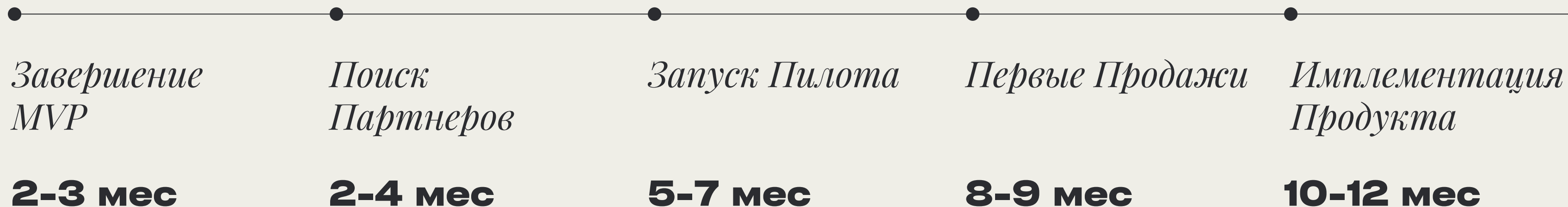


Процент с Продаж



Реклама

ROADMAP

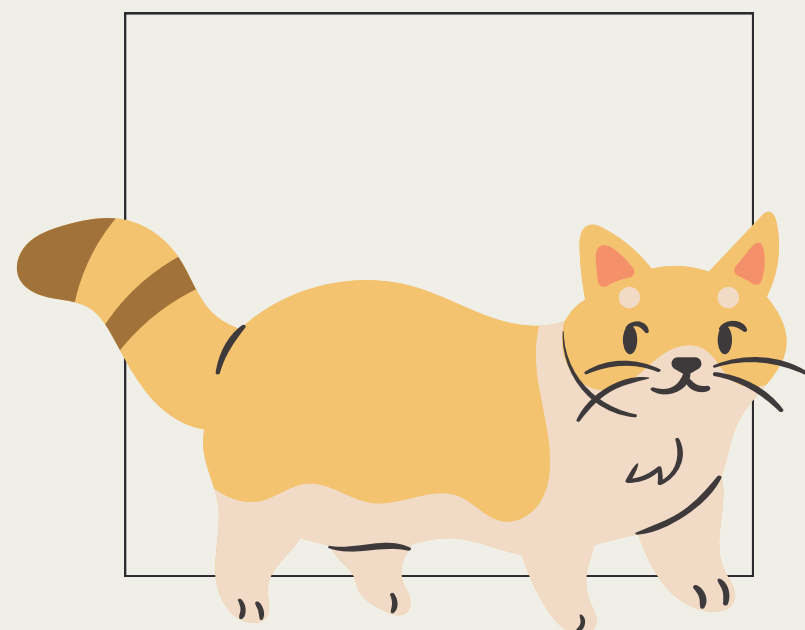


CALL TO ACTION

- Клиенты, для которых мы сможем выступить подрядчиками
- Разработчик(и) в долю проекта
- Долевое участие в капитале проекта с возможностью выхода из проекта на последующих раундах финансирования

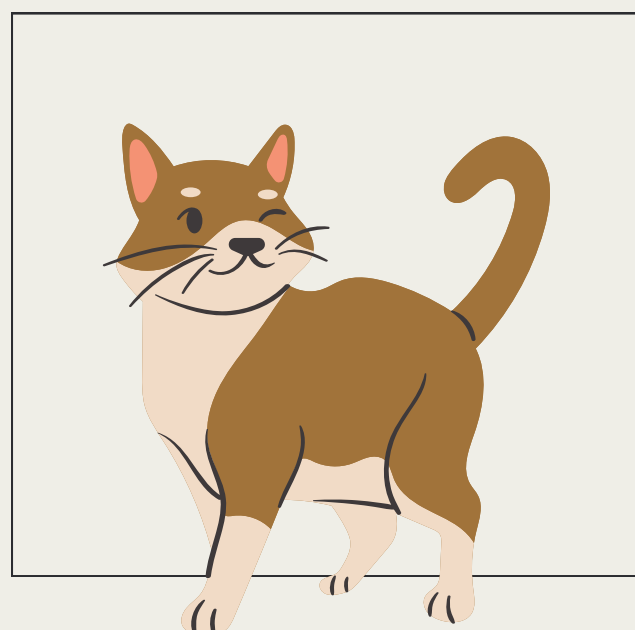
2 млн
рублей

КОМАНДА



Вертячих Алиса

ВШБ МГУ 2-й курс



**Левченко
Анастасия**

ВШБ МГУ 2-й курс



Негодуйко Адель

ВШБ МГУ 2-й курс

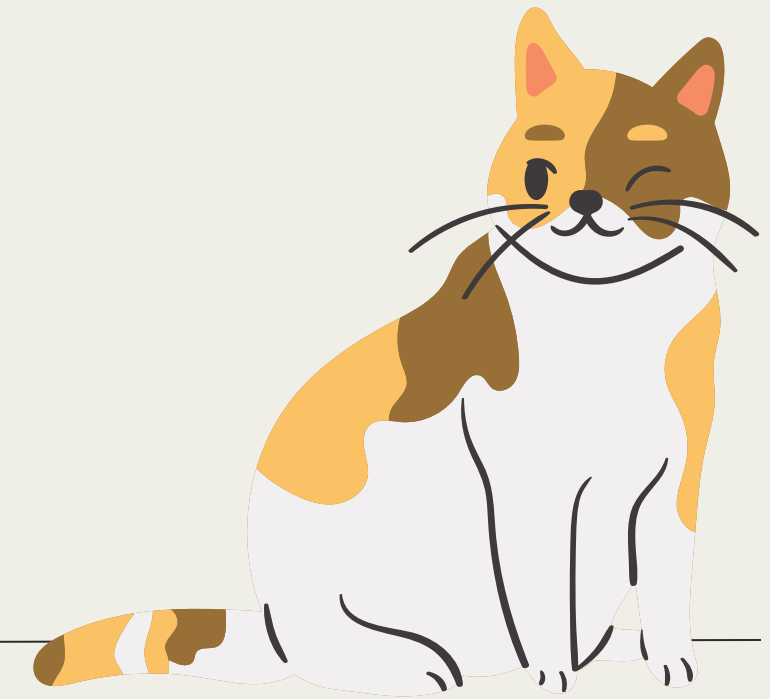


Пожигайло Петр

ВШБ МГУ 3-й курс



Спасибо



ЗА ВНИМАНИЕ

Vertyachikh.Alisha@edu.mgubs.ru

+7 968 838 15 58

Вертячих Алиса

20/11/2023

