

Altairika

VR Энциклопедия

Испытай раз -
запомнишь навсегда!

Платформа дистрибуции VR контента



География

102

Представительства в 18 странах

India

UK

Ireland

Latvia

Belarus

Malaysia

Indonesia

Azerbaijan

Qatar

Russia

Ukraine

Kyrgyzstan

Kazakhstan

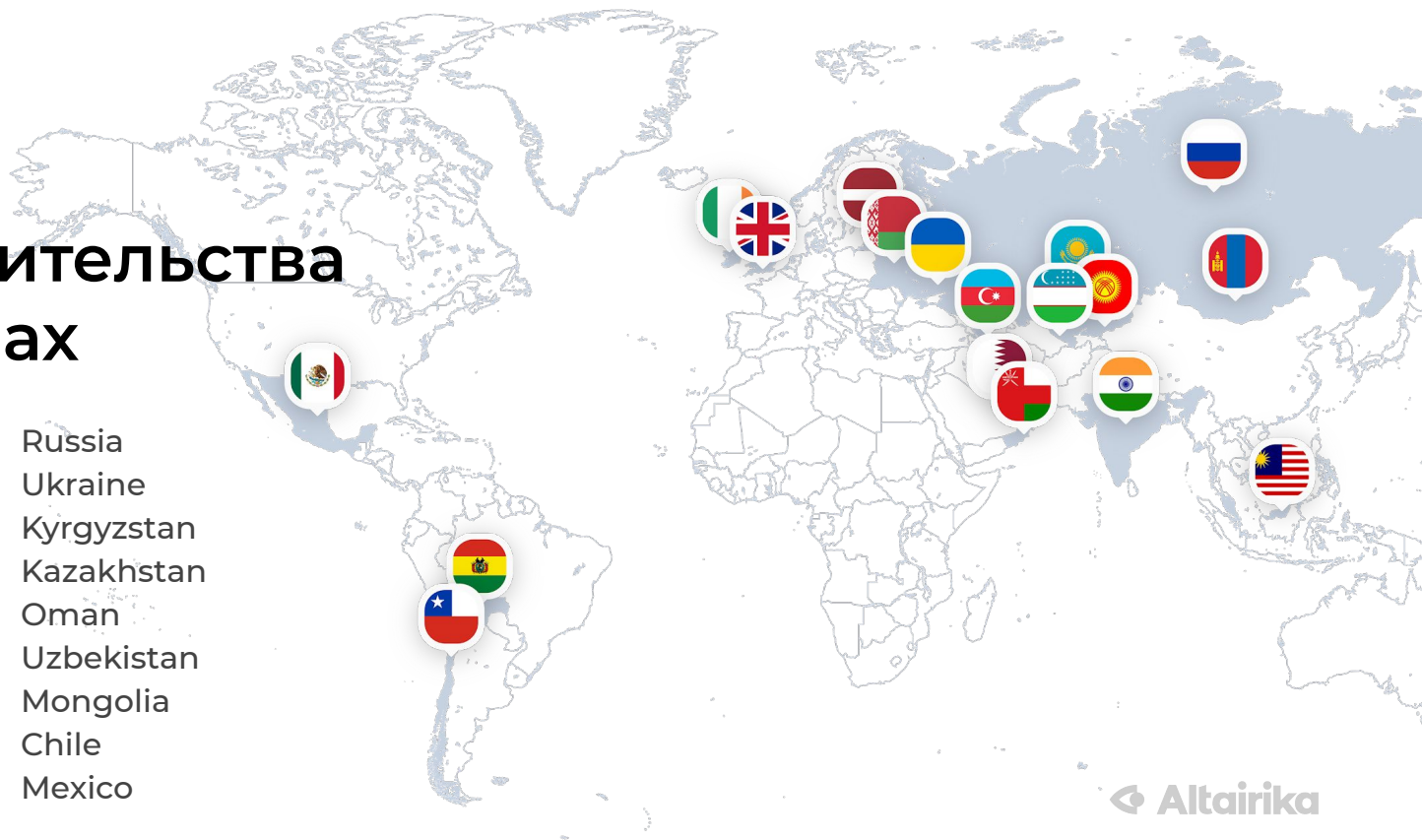
Oman

Uzbekistan

Mongolia

Chile

Mexico



До **30**

**зрителей
одновременно**

Altairika

Дети 5-12 лет



Как работает франшиза

Виртуальная энциклопедия Altairika как франшиза позволяет предпринимателю запустить бизнес в сфере образования за месяц, с окупаемостью полгода. Франшиза включает в себя бизнес-модель, каталог из 70 специализированных шоу по разным дисциплинам, образовательный портал, техническую и бизнес поддержку. А образовательное учреждение использует Виртуальную Энциклопедию как учебный класс.



Кейс использования продукта

- Предприниматель покупает франшизу и отдельно покупает оборудование — 30 VR гарнитур Oculus Go (Quest)
- Он приезжает в школу, делает презентацию услуги, затем назначается дата выезда на сеансы
- Желающие дети сдают деньги на билеты (платит родитель ребенка).
- Франчайзи приезжает в обозначенную дату, раздает детям очки, дети синхронно погружаются в сеанс по одной из наук.

70

VR-шоу

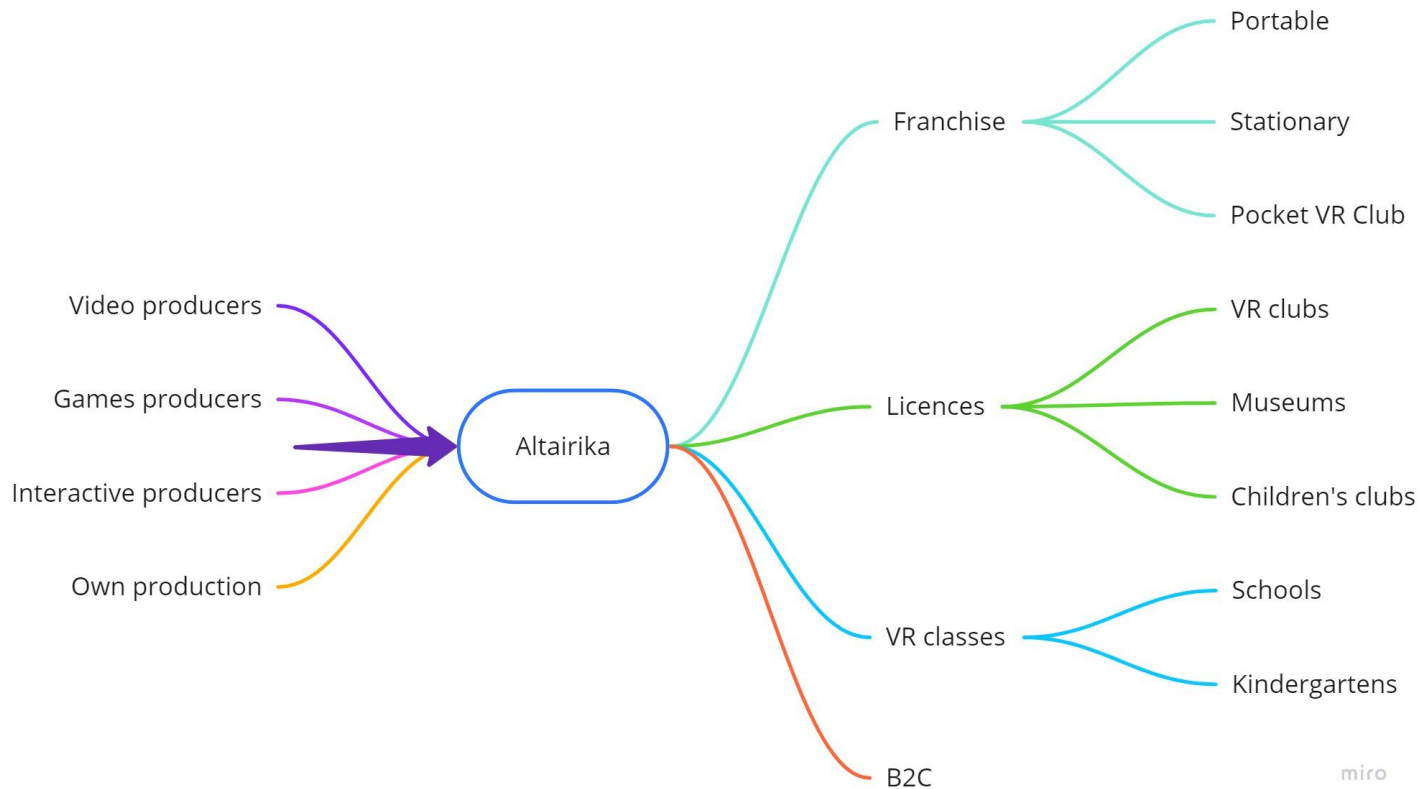


29

ЯЗЫКОВ



Каналы дистрибуции



Примеры кейсов наших клиентов

Франшизы

- Оман: выкупил права на всю страну, оказывает услуги школам при поддержке правительства, за счет государственного бюджета
- Ташкент: выкупил право работы в городе, получил после пандемии одобрение от Мин. Обра, которое МинОбр разослал по всем школам города, обеспечен работой на годы вперед, выкупил право работы в Узбекистане **за \$187k**

Стационарные лицензии

- Ирландия: в National science and sports center Explorium наш продукт установлен в качестве VR планетария. В месяц через него проходит 2-3 тысячи человек
- Монголия: продукт работает как образовательная зона в VR клубе
- Индия: Bangalore, продукт работает как аттракцион в торговом центре

Конкурентные преимущества

Детские франшизы

- Устойчивая уникальная бизнес-модель основанная на 10 летнем опыте
- Минимум постоянных расходов - не нужны аренда и маркетинг
- Полный пакет маркетинговых и обучающих материалов
- Система статистики и мониторинга
- Сплоченное сообщество партнеров с системой наставничества

VR аттракционы

- Библиотека образовательно-развлекательного контента высокого качества, которую сложно повторить
- Синхронное воспроизведение контента на 30 устройств
- Нет расходов на аренду помещения
- Игровой контент для передвижной работы - концепция “VR клуб в кармане” - до 10 игроков одновременно в интерактиве!

РЫНОК

Детские франшизы

- Рынок франшиз в мире составляет \$5 трлн
- Детских франшиз - \$1,2 трлн
- Некапиталоемких детских франшиз, в сфере которых мы работаем - \$900 млрд

VR контент

- Мировой рынок VR gaming \$6.3 млрд
- Мировой рынок VR education \$1,77 млрд

Инвестиции в похожие компании:

- Алгоритмика (РФ, Франшиза школ математики и программирования, инвестиции \$10,8М)
- MEL Science (РФ, наглядные уроки с использованием VR/AR, инвестиции \$26.7 М)
- Labster (США, VR обучение для старших классов и университетов, инвестиции \$103,5М)

Показатели

52 000

Зрителей
посетили нас в
апреле

€ 180 k

Выручка Q1 2021

+17

Новых шоу
добавляем в
июне

Развитие VR продукта



70 VR шоу сейчас

+



Новые VR шоу

+



Интерактивные программы

Это даст увеличение LTV франчайзи в 4-6 раз

Экономика

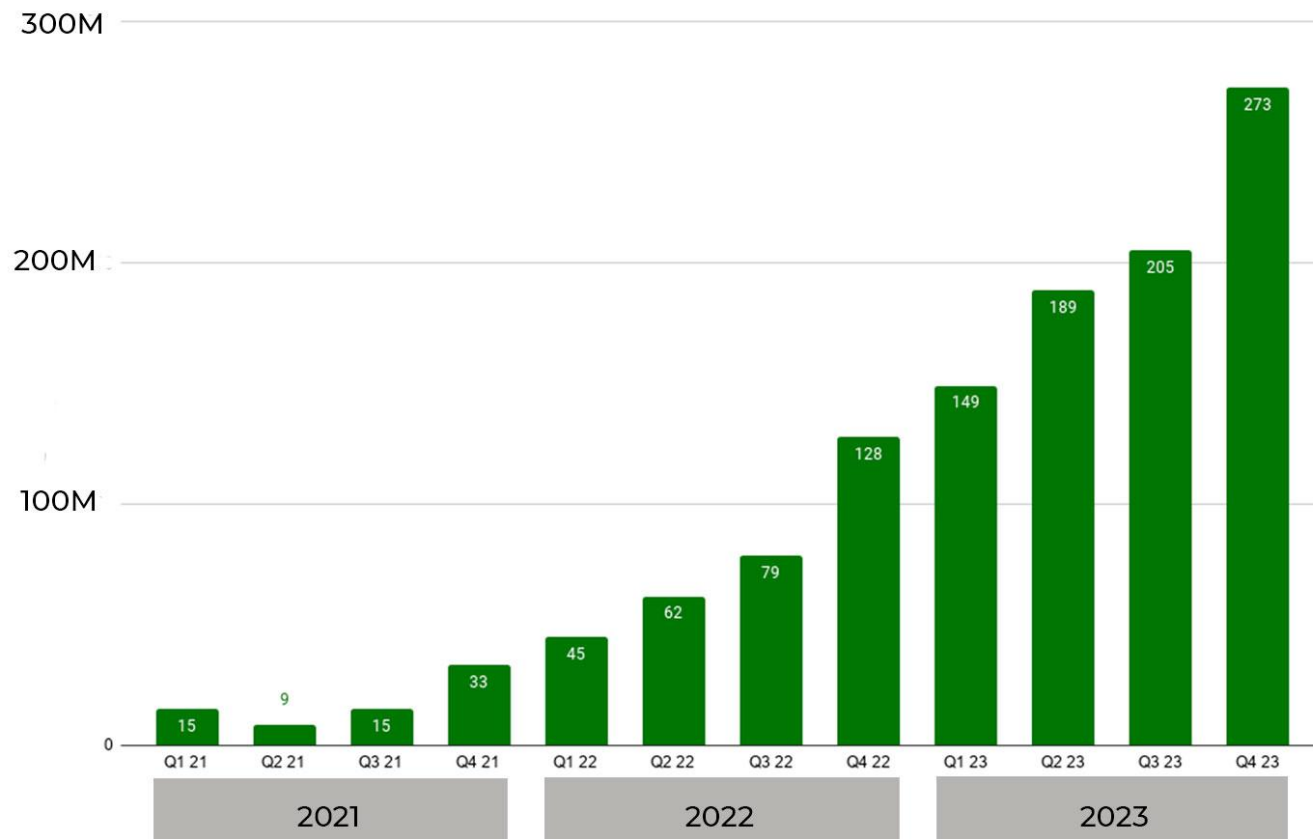
Покупая франшизу, клиент платит нам однократный вступительный взнос, и далее на ежемесячной основе платит роялти и покупает интерактивный и видео контент. В таблице ниже приведены средние значения.

Добавление интерактивного контента позволит нашим франчайзи посещать образовательные учреждения на регулярной основе, что на порядок повысит ретеншен

	Сейчас	2022 год
Паушальный взнос	€6.500	€8.000
Роялти, в месяц	€100	€100
Покупка видеоконтента, в месяц	€100	€200
Покупка интерактивного контента, в месяц	-	€800
ИТОГО: платежи с 1 франчайзи, в месяц	€200	€1.100
LTV среднего франчайзи за 5 лет	€18.500	€74.000

А дальше еще интереснее...

Финансовая модель (млн. руб)



Инвестиции

€ **430k**

Бридж-раунд сейчас.

Необходимые инвестиции для продолжения международной экспансии VR обучения и учетверения среднего чека

€ **1,5M**

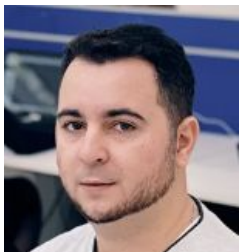
Следующий шаг - раунд А, Q3 2022 года. Возможность выхода для ранних инвесторов.

Цель: увеличение среднего чека еще втрое, продолжение масштабирования в мире

5-7 лет - IPO

Есть компания и расчетный счет в Singapore, готовим релокацию. Текущая юрисдикция РФ.

Ключевые сотрудники



Дмитрий Клакоцкий

CSO

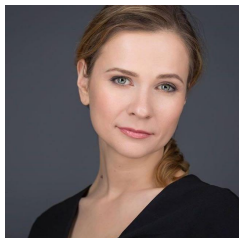
Опыт в продажах с 2006. Управление продажами с 2011.



Sonal Singh

Chief of Indian Department

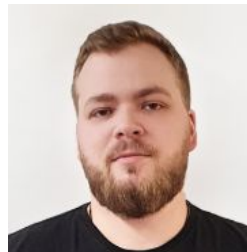
Sales and marketing experience in India since 2012.



Софья Паскаль

Marketing

Маркетинг в EdTech, в т.ч. SMM в Foxford



Михаил Труснов

CTO

Работает в IT с 2012. Работал в Neurogaming VR.



Екатерина Сударикова

CBDO

Опыт в продажах с 2016. Клинический психолог с 2013.

Сила компании

Главная сила нашей компании - это сообщество франчайзи, объединенных идеей улучшения образования. Они знают систему образования изнутри, общаются с сотнями тысяч учеников по всему миру и могут донести до них информацию.

Это отличный канал для монетизации дополнительных синергетических направлений бизнеса.



Советники



Алексей Шаграев

Создатель сервиса [Яндекс.Репетитор](#)
Преподаватель МФТИ и МЭИ.
С 2021г работает в Google
Switzerland



Денис Газукин

24 года в IT-бизнесе.
Серийный
предприниматель.
Основатель [Freematiq](#)



Елена Колмакова

Международный
маркетинг, b2b
продажи, трекер.

Основатель



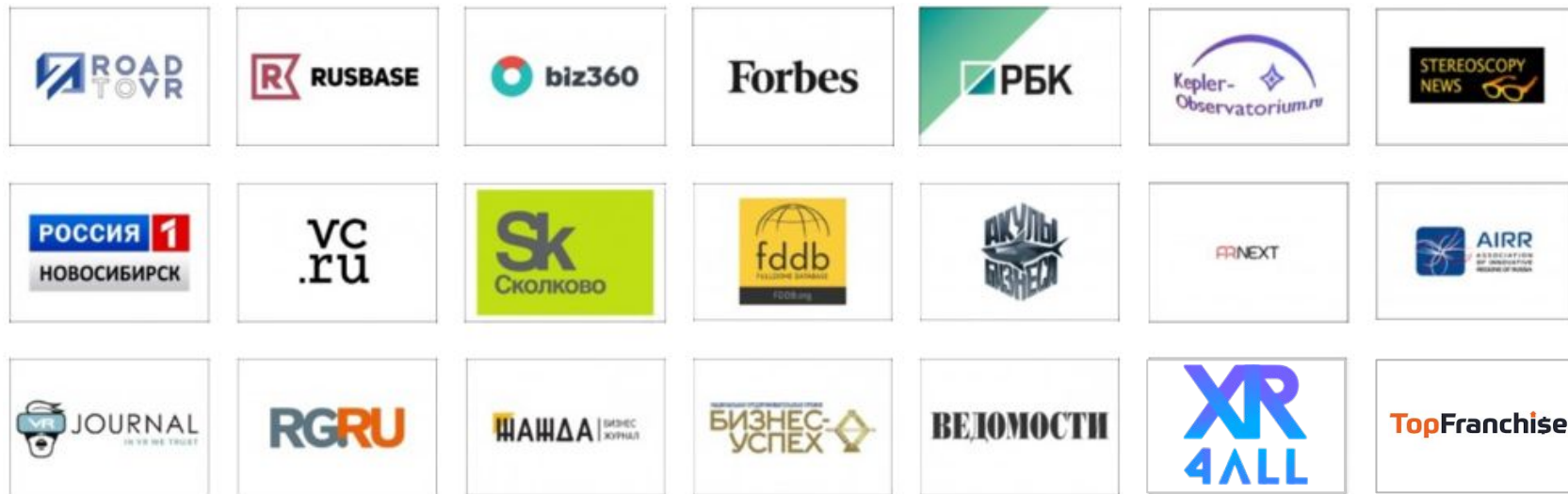
Konstantin Urvantsev

10 лет на рынке образования.

Победитель десятков предпринимательских конкурсов. Построил крупнейшую сеть передвижных планетариев в РФ

- Опыт в создании бизнеса. Я строил, продавал и закрывал местечковые, региональные, федеральные и международные бизнесы, трижды был на грани разорения, но никогда не сдавался.
- Опыт выхода на международные рынки. За полтора года я вывел франшизу Виртуальной Энциклопедии в 18 стран.
- Опыт инвестирования. Я понимаю потребности и предпринимателя и инвестора, умею смотреть на ситуацию с разных сторон. Со мной легко вести переговоры, но сложно обмануть.
- Опыт построения команд. В каждом бизнесе командой и становлением продаж я занимался лично. Я веду тренинги по найму персонала и консультирую на эту тему. Команда это основа любого бизнеса и я умею её создавать.
- Репутация. Не все мои бизнесы были успешны, однако несмотря ни на какие сложности и трудности, я всегда выполнял взятые на себя и на компанию обязательства.

СМИ о нас на разных этапах



Пройденные акселераторы

фрчи

MeGa[®]
ACCELERATOR







Altairika

Сейчас лучшее время присоединиться к нам



+79132104158
info@altair.fm

-  urvantcev.konstantin
-  konstantin-urvantcev
-  altbar
-  @altbar

