



АКСЕЛЕРАТОР
МГУ имени
М.В. Ломоносова

Я же говорил (а)!

Тренажер гибких навыков




ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова


MSU
BUSINESS
INCUBATOR


30
НАУЧНЫЙ
ПАРК
МГУ



ПЛАТФОРМА НТИ

Проблема

1

Негативные эмоции блокируют рациональное мышление и это мешает строить отношения, карьеру и бизнес

2

Неумение договориться мешает достигать своих целей и замедляет процессы в жизни и в работе

3

Человек может изучить теорию переговоров, но находясь в стрессовой ситуации **он спускается на уровень своей подготовки**

Наши клиенты

Мама в декрете

Как экологично общаться со своими детьми и найти с ними общий язык, а также вернуться к социальной жизни

Линейные специалисты

Как выходить из конфликтов и реагировать на критику

Линейные руководители

Как давать поддерживающую обратную связь сотрудникам, как защитить свою точку зрения на планерках

Топ менеджеры

как выстроить отношения “начальник - подчиненный”, отношения с коллегами

Предприниматели

как давать обратную связь подчиненным, чтобы было эффективно, понятно и экологично (не обидно)

Студенты

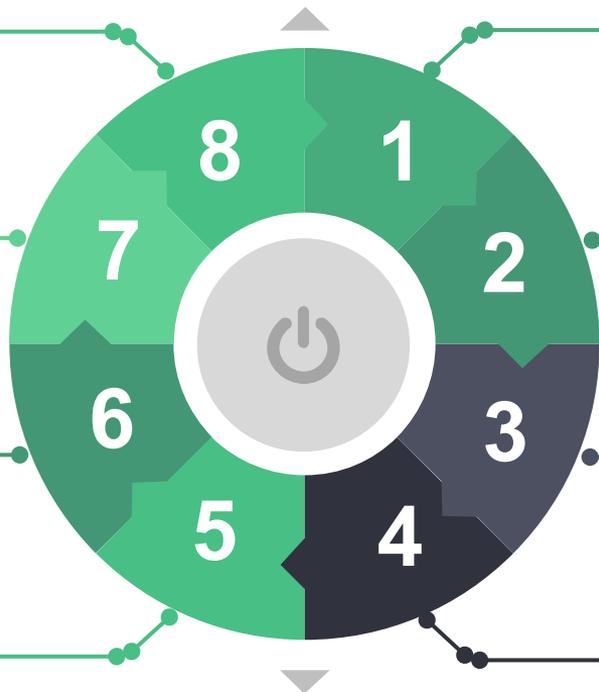
Как общаться с коллегами, кто старше тебя и опытнее, как общаться с руководителями и теми, кто выше тебя по карьерной лестнице

Фрилансеры

Как продавать свои услуги, как договориться с клиентом на выгодные условия, как доносить ценность своих услуг и повысить стоимость

HR-специалисты

как правильно информировать сотрудников о “плохих” новостях, давать обратную связь сотрудникам



Что мы предлагаем?



Решение



Из любой точки квартиры

Возможность найти партнера для спарринга, партнера, друга или сотрудника, не выходя из дома



Сыграть за 4 минуты

Практика занимает всего 4 минуты, навык остается на всю жизнь



Ситуации как в жизни

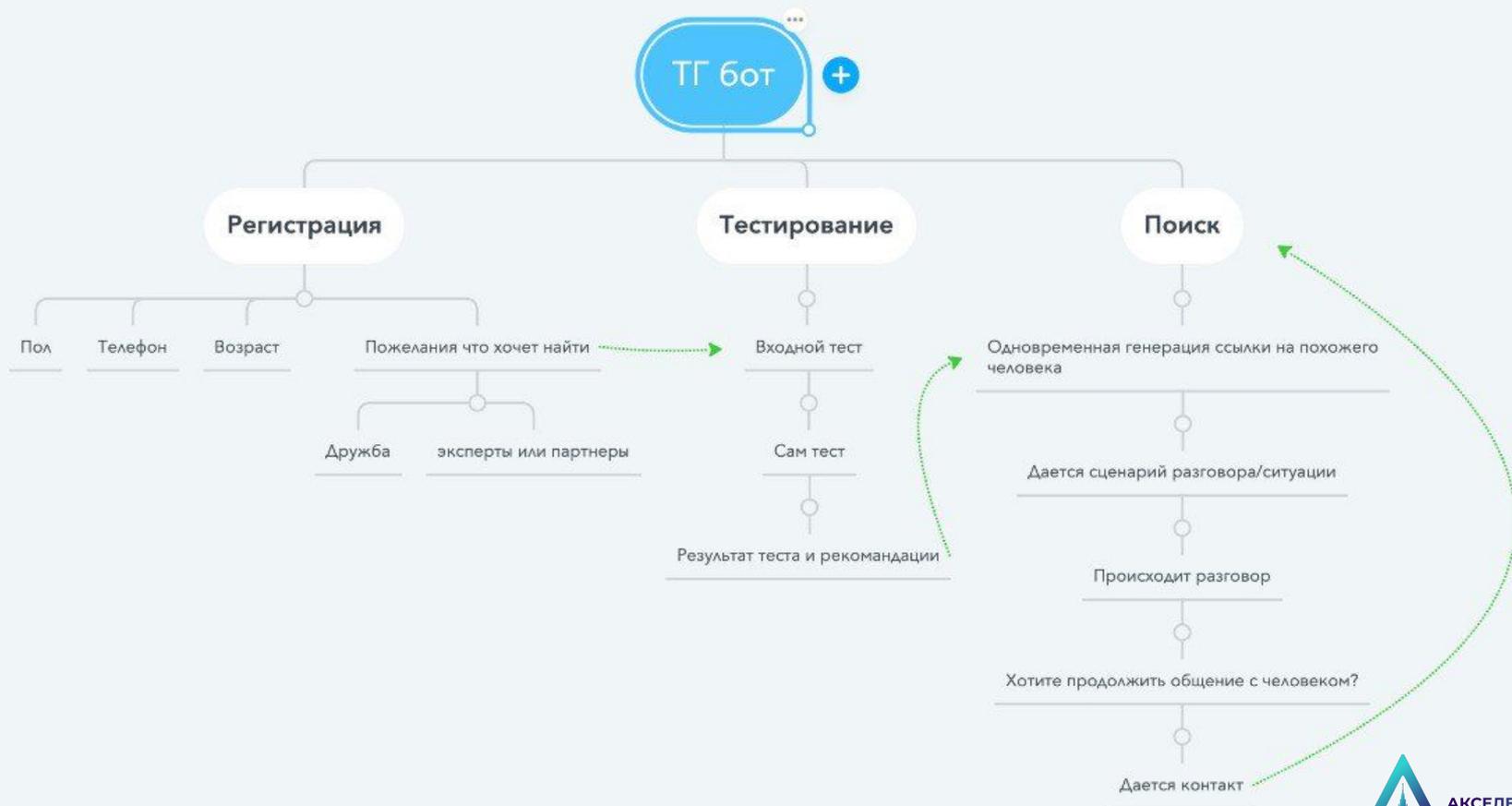
Игра, в которой ошибка не разрушит отношения, а укрепит их

**Онлайн-сервис для тренировки
навыков
коммуникации и эмпатичного
лидерства**

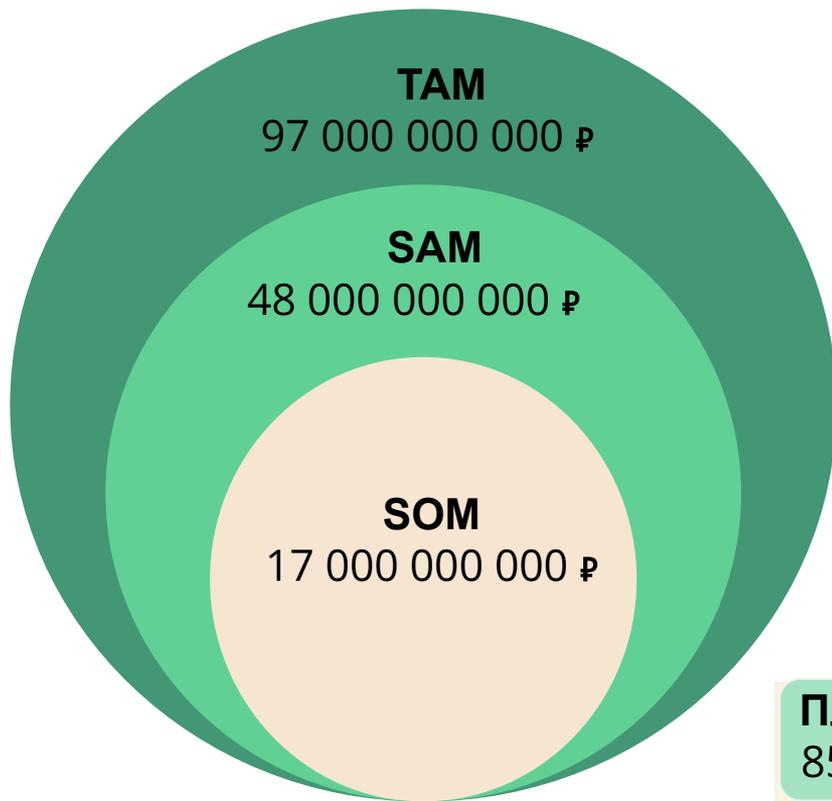
Как это работает?



Структура сервиса



Объем и тренды рынка



Геймификация

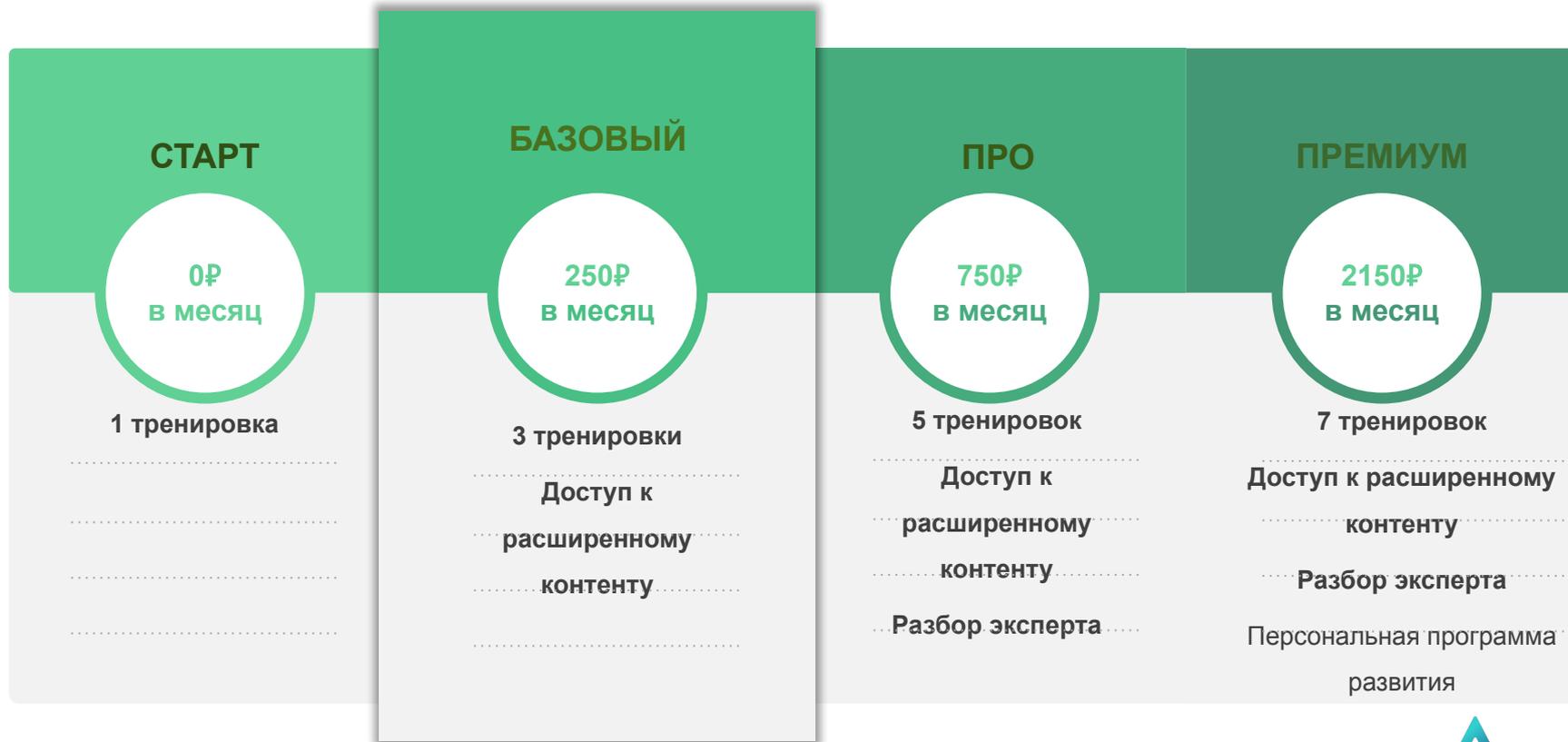
Простота изучения

Скорость достижения
результата

Приближено к реальной
практике

Бизнес-модель

freemium



Сервисы-заменители

СЕРВИС	Обратная связь	Практика	Индивидуальный подход	Легкий старт	Стоимость
Клубы переговоров	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	нет	от 10 000
Sky Trainer и аналоги	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	нет	нет	от 20 000
Статьи, книги, видео-уроки по soft-skills	нет	нет	нет	<input checked="" type="checkbox"/>	free
Бытовые ситуации	нет	<input checked="" type="checkbox"/>	нет	<input checked="" type="checkbox"/>	free
Сервисы для нетворкинга (Meetsup, Random Cofee и аналоги)	нет	<input checked="" type="checkbox"/>	нет	<input checked="" type="checkbox"/>	От 1500
Я же говорил(а)!	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	от 250

План развития проекта

На 2023 - 2024 год

Запуск онлайн-школы

Упаковка курсов
2 программы обучения
10 учеников приобрели обучение



Апрель
2023

Запуск MVP сервиса

Разработка MVP
Привлечение первых пользователей
Адаптация функционала



Ноябрь
2023

Привлечение в сервис аудитории

Привлечение сегментов аудитории 1-8
10 000 пользователей в приложении



Июнь
2024

Выход на B2B рынок

Продажа услуг найма персонала и
онбординга сотрудников



Ноябрь
2024

Точка А → Точка Б → Точка В

- сформулированная идея
- написано ТЗ для MVP
- были продажи курсов по soft skills от Soft Leader School

- провели анализ рынка
- провели кастдевы, сегментировали аудиторию
- создали MVP в виде телеграм-бота и привлекли первых пользователей
- создали телеграм-канал и начали его продвижение (привлекли 56 подписчиков)
- создали ютуб для органического трафика
- посчитали структуру денежных потоков
- увеличили продажи образовательных продуктов в 1,5 раза

- Тест MVP - набор и сегментация подписчиков бота, сбор обратной связи, тестирование формата интервью в виде переговорного кейса
- Набор пользователей в сервис (согласно бизнес-модели)
- внедрение решения в организации (найм и онбординг через игровые механики)
- маркетинговые мероприятия для привлечения подписчиков и соискателей в бот

Запрос к инвесторам

**Готовы пригласить в партнерство
маркетинговые агентства с кейсами
в нише EdTech**

**Инвестиции в размере 15 млн.р на 6
месяцев для масштабирования
образовательного продукта и
тестирования бизнес-модели сервиса**

Контакты:

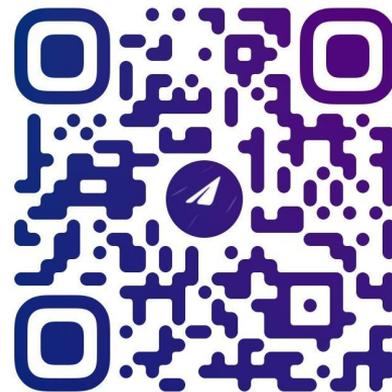
Manulgovorit@gmail.com

Спицына Мария: +7 925 617 8631

Телеграм: @s_mary_v

Павлова Екатерина: +7 916 811
3114

Телеграм: @katyadress1



@YA_ZHE_GOVORIL

Наша команда



Мария Спицына
сооснователь

Соавтор идеи, ex CPO
“ВШОУЗ-КМК”, основатель
школы коммуникаций Soft
Leader School



Екатерина Павлова
сооснователь

Соавтор идеи,
преподаватель, историк
искусства



Ольга Дробязко
аналитик

Студентка 4 курса
факультета экономики
МГУ им. Ломоносова



Георгий Кизьяковский
разработка

Студент 4 курса
факультета политологии
МГУ им. Ломоносова



Дарья Савченко
маркетолог

Студентка 4 курса
юридического факультета
МГУ им. Ломоносова