

# Описание проекта

---



Мы делаем мобильные приложения-информационные порталы для городов России от 30000 жителей. 1 город = 1 приложение, в котором есть справочник, афиша, новости и рекламные акции от заведений этого города. Приложение - внутригородской гугл, информационный помощник.

---

В каждом городе мы ищем партнера и предлагаем ему стать владельцем приложения, зарабатывать на рекламе. Мы получаем деньги на подписке, которую оплачивают наши партнеры и стремимся создать большой охват для заработка на пользователях.

# 1 приложение = 1 город



# Клиенты и их боли

---

## Платящий клиент

---

поиск интернет-решения для заработка

## Пользователь

---

отсутствие единого городского ресурса в mobile для поиска информации и мнений других жителей “на ходу”



# Продукт



iPhone

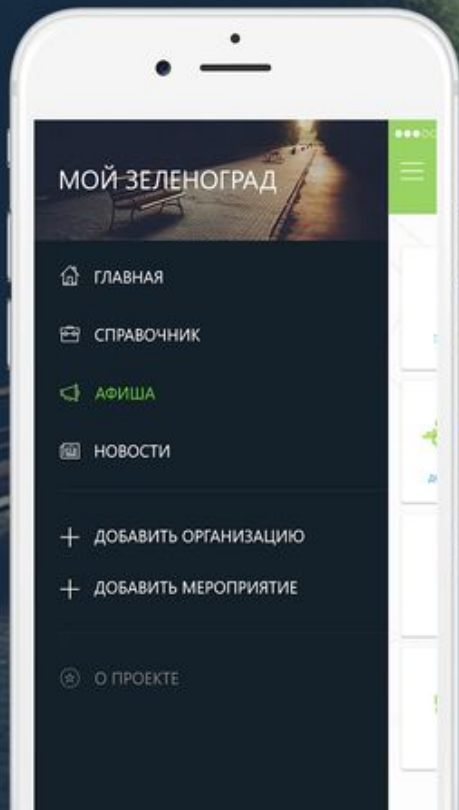


ANDROID



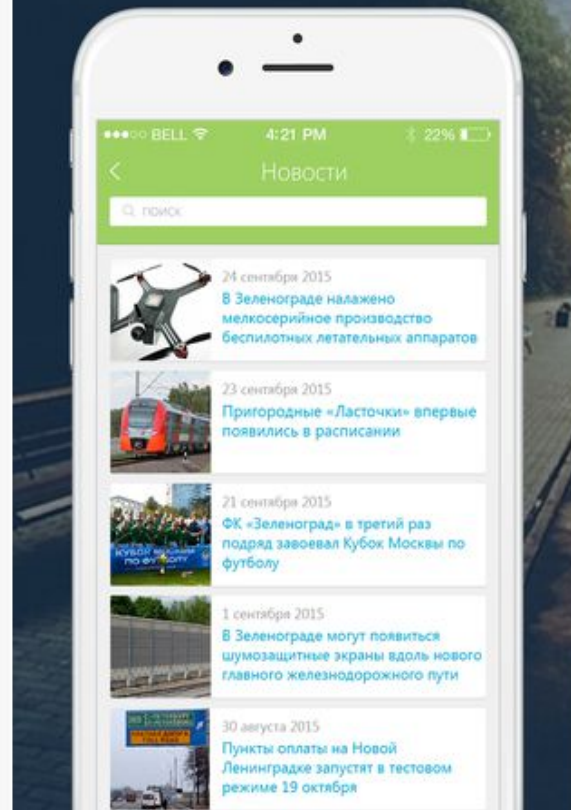
Windows Phone

Теперь Зеленоград  
всегда с тобой!



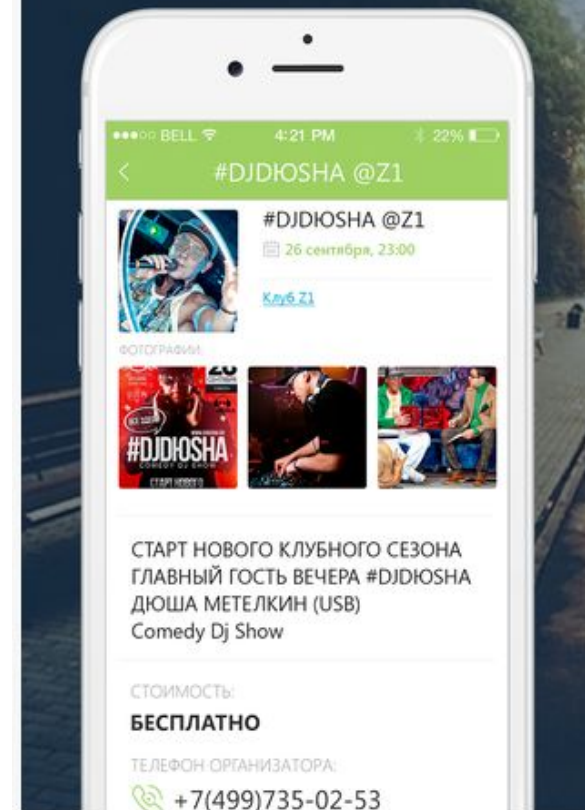
## НОВОСТИ

Рассказываем все, что  
нужно знать прямо сейчас



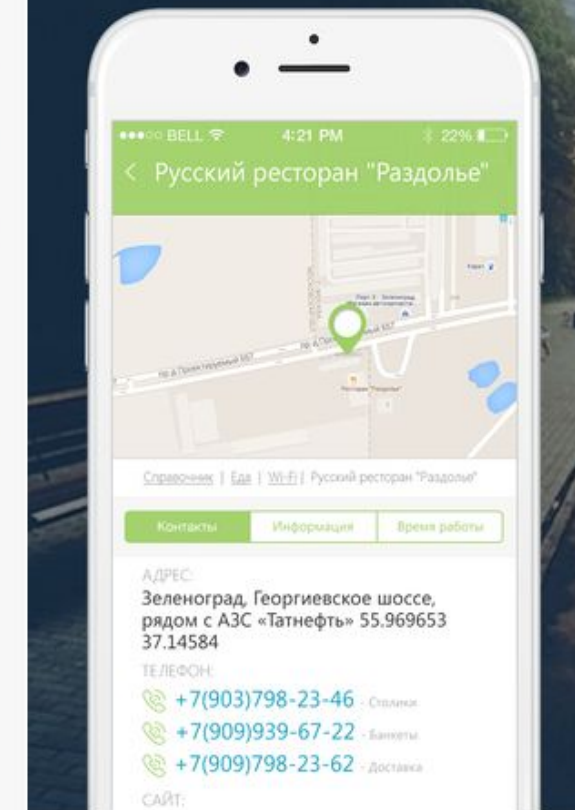
## АФИША

Рассказываем,  
куда стоит сходить



## СПРАВОЧНИК

Поиск по лучшим местам  
Зеленограда







iPhone



ANDROID



Windows Phone



Мой город CMS

Выход (admin)



Справочник  
категорий



Контроль  
доступа



Организации



Опции  
приложения



Пользователи



Афиши



Кнопки  
приложения



Монетизация



Новости

# Основатели



- **Дмитрий Беговатов** — основатель и руководитель проекта, продакт-менеджер. Опыт предпринимательства – 5 лет. Опыт в сфере СМИ и SMM – 4 года. Имеет навыки в организации мероприятий, e-commerce, создавал сложные городские порталы и интернет-магазины. Создатель «Бизнес-клуба Зеленограда».



- **Александр Воронин** — сооснователь, продажи и сотрудничество. Предпринимательская деятельность сроком 6 лет по продаже автомобилей б/у с привлечением частных инвестиций до 3 млн руб. Работал в компании SmartSpace руководителем проектной группы по коммерческой недвижимости в г. Москве.



- **Нодиржон Аъзамхужаев** — совладелец, директор по информационным технологиям. Занимает должность ведущего разработчика и архитектора с 2010 года в одной из крупных ИТ-компаний рунета.

# Что было до ФРИИ (июнь 2015 - январь 2016)

- MVP на iOS и администраторская панель
- 7 договоренностей о сотрудничестве
- 1 платящий ежемесячно клиент
- 1 клиент на спец-условиях (размещение с аккаунта владельца)
- 3 сооснователя + 4 разработчика



# 1 заочка ФРИИ (февраль-март 2016)

---

- **+14 платящих городов (в том числе регионы РФ)**
- **выпустили Android-версию**
- провели серию интервью с пользователями приложения (35 человек) и клиентами (10 человек)
- взяли консультации по custdev и экономике продукта
- разместили рекламные посты в сообществах ВК
- разместили проект на сайте TopFranchise.ru
- снизили стоимость подключения по большим городам до апреля (рекламная акция)
- просчитали необходимые затраты на доработку приложения (версия 2.0)
- участвовали в конференции MediaUp на площадке ФРИИ
- участвовали во встрече с представителями Яндекса на площадке ФРИИ



# Между заочками (апрель-май 2016)

- **+65 городов в списке ожидания (получены авансы)**
- **начало формирования “конвейра”**
- **смена главного iOS-разработчика**
- **добор в команду разработки (сервер, iOS, парсинг)**
- **найм продавца на удаленке**
- **встреча городов 28 мая в Москве (13 городов+видеозапись)**



# 2 заочка ФРИИ (июнь-июль 2016)

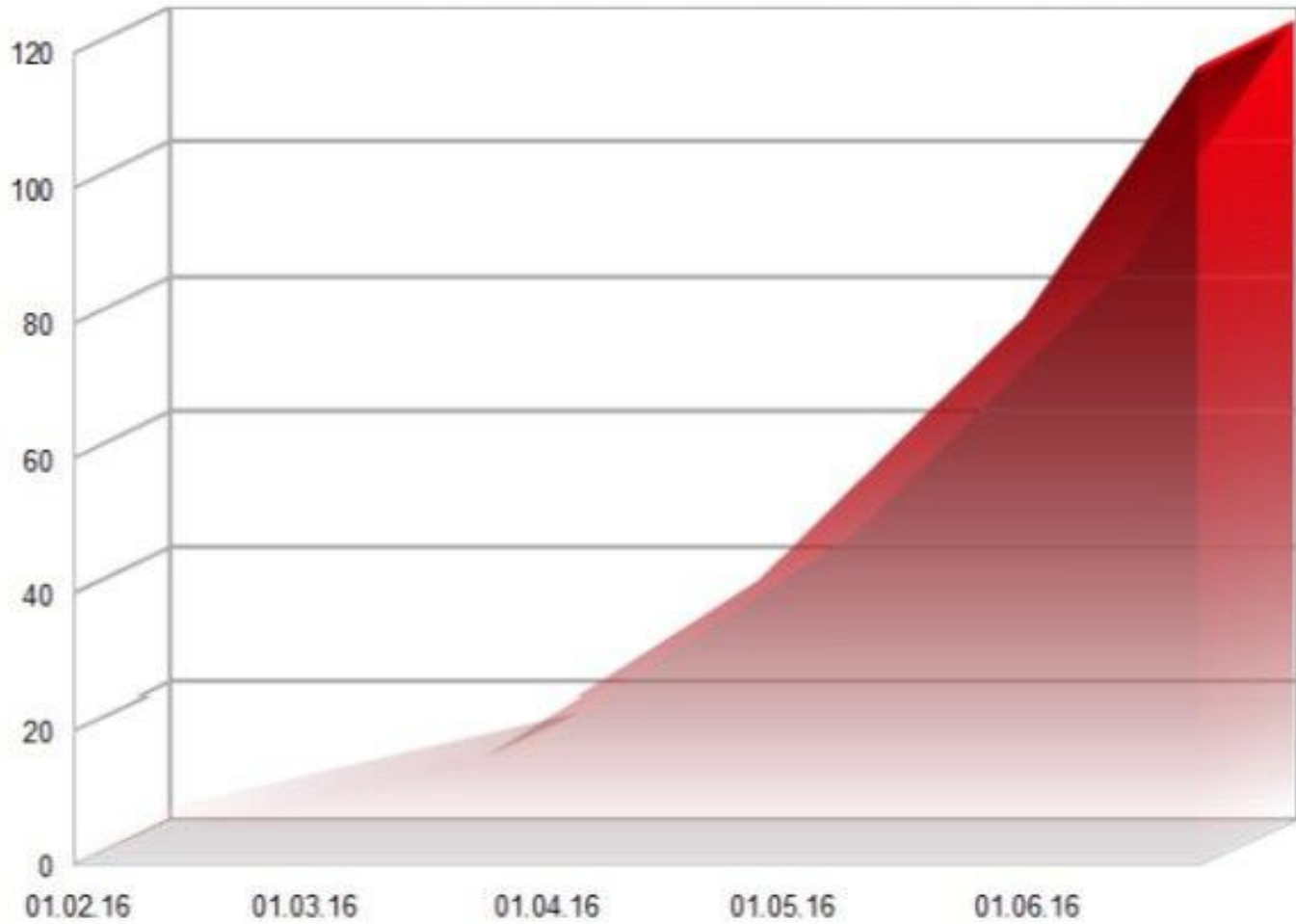
---

- в июне +39 городов
- освободили время основателей для развития через найм 2-х менеджеров поддержки и 1 продажника на фултайм
- выделили 1 совместный день для работы в коворкинге
- улучшили разработку, через перестройку команды разработки: фултайм-вакансии + менеджер проектов
- оформляем ооо и начали процесс оформления интеллектуальной собственности
- скорректировали темп продаж приложений в города
- запустили новый лендинг [mougorod.mobi](http://mougorod.mobi)
- провели корпоративную фотосессию
- кол-во скачиваний приложений 11512 (Android) + 11253 (iOS) = 22 765 шт

# График присоединения новых городов к проекту



23 июня 2016г. - 118 городов



# График выручки проекта





# Что планируем

---

1 млн \$ выручки за 1 год

(с июля 2016-го)

→ по запросу готовы предоставить time-line

9 млн \$ годовой выручки через 3 года

# 1 млн \$

---

Результат: ~36 млн руб за год в текущей динамике

Не хватает 29 млн рублей при прогнозируемой скорости подключений и обслуживания.



# Варианты роста выручки без инвестиций

---

- Иностранные приложения на русском языке для туристической сферы

100 городов оптом с тем же функционалом - 7 млн руб дополнительно к выручке за год

итого +7, млн руб, остаток - 11,5 млн руб

# Варианты роста выручки с инвестициями

## - Локализация

Требуются переводчики, штат менеджеров со знанием языка, техническая модернизация платформы, расширение штата разработки.

В деньгах: 2,5 млн руб

SAM для англоговорящего рынка: 200 млн.руб

## - Продажа федеральной рекламы

Требуются бОльший охват в городах и продукт с высокой посещаемостью.

В деньгах: 1 скачивание - 1\$, релиз со всеми фичами - 3,5 млн руб

SAM: 1,7 млрд руб

## - Внутренние покупки

Объявления, вакансии, корзина товаров, заказ такси, комиссия на билеты итп.

Требуются изменения в функционале, тестирование этого функционала, охват и высокая посещаемость.

В деньгах: 1 скачивание - 1\$, релиз со всеми фичами - 3,5 млн руб, на тестовые релизы по 200-300 тыс. руб

SAM: 6,7 млрд руб (выручка Avito за 2015-й год)