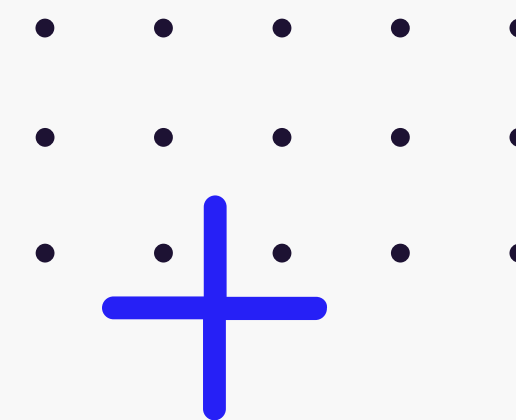


Voronka Market



Платформа автоворонок продаж в
мессенджерах для онлайн школ

Проблемы

онлайн школ

+ **CPC**

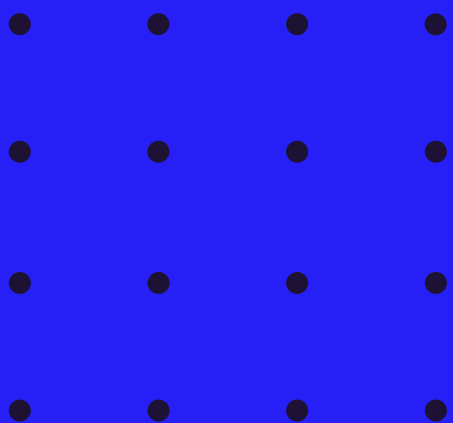
Ежегодный рост цены клика в рекламе в связи усилением конкуренции

+ **OR**

Открываемость сообщений в e-mail - 10%

+ **CAC**

Постоянный рост стоимости привлечения клиента





CR

Конверсия в лид - до 50%
в 3 раза выше e-mail воронок



OR

Открываемость сообщений - до 90%
в 9 раз выше e-mail воронок



CAC

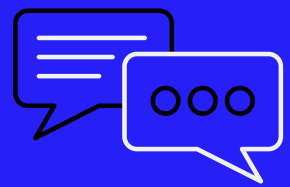
Стоимость привлечения клиента
в 3 раза ниже e-mail воронок

Решение

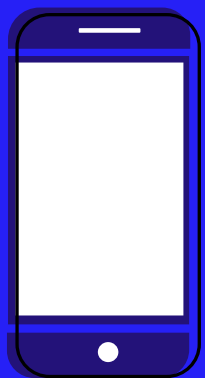
Помогаем онлайн школам:

- Снизить стоимость привлечения клиентов
- Создать масштабируемую систему лидгена и продаж
- Снизить расходы и повысить прибыльность

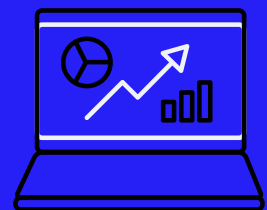




Конструктор автоворонок
в мессенджерах



Чат-боты Вконтакте,
Telegram, Viber, Facebook



Аналитика воронки
продаж



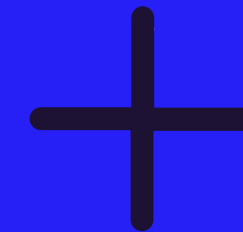
Подключение платежных
систем

Продукт

В планах создание:

1. Сквозной аналитики
2. Конструктор виджетов и mlp
3. Внешние интеграции
4. Создание внутренней CRM
5. Создание внутренней LMS.

Актуальность



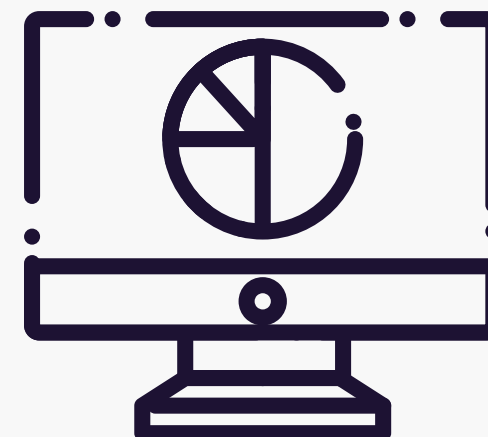
>3 млрд

Пользователей
мессенджеров в
мире



10%

Рост рынка онлайн-
образования в
мире



>20%

Рост мирового
рынка MarTech
ежегодно с 2017 г.



\$18 млрд

Инвестиций в
онлайн школы за
2019 год

РЫНОК

\$222 млрд

Мировой объем рынка онлайн образования **2020** год

20% выручки

расходы онлайн школ на маркетинг и рекламу

26% бюджета на маркетинг

затраты на **Martech** в **2019** г

\$11 млрд

расходы онлайн школ на **Martech** в **2020** году

+\$9 млрд

объем мирового рынка рынок **LMS** в **2019** году

\$121 млрд

объем мирового рынка **Martech** в **2019** году

1% = \$200 млн

доля русскоязычного рынка онлайн образования

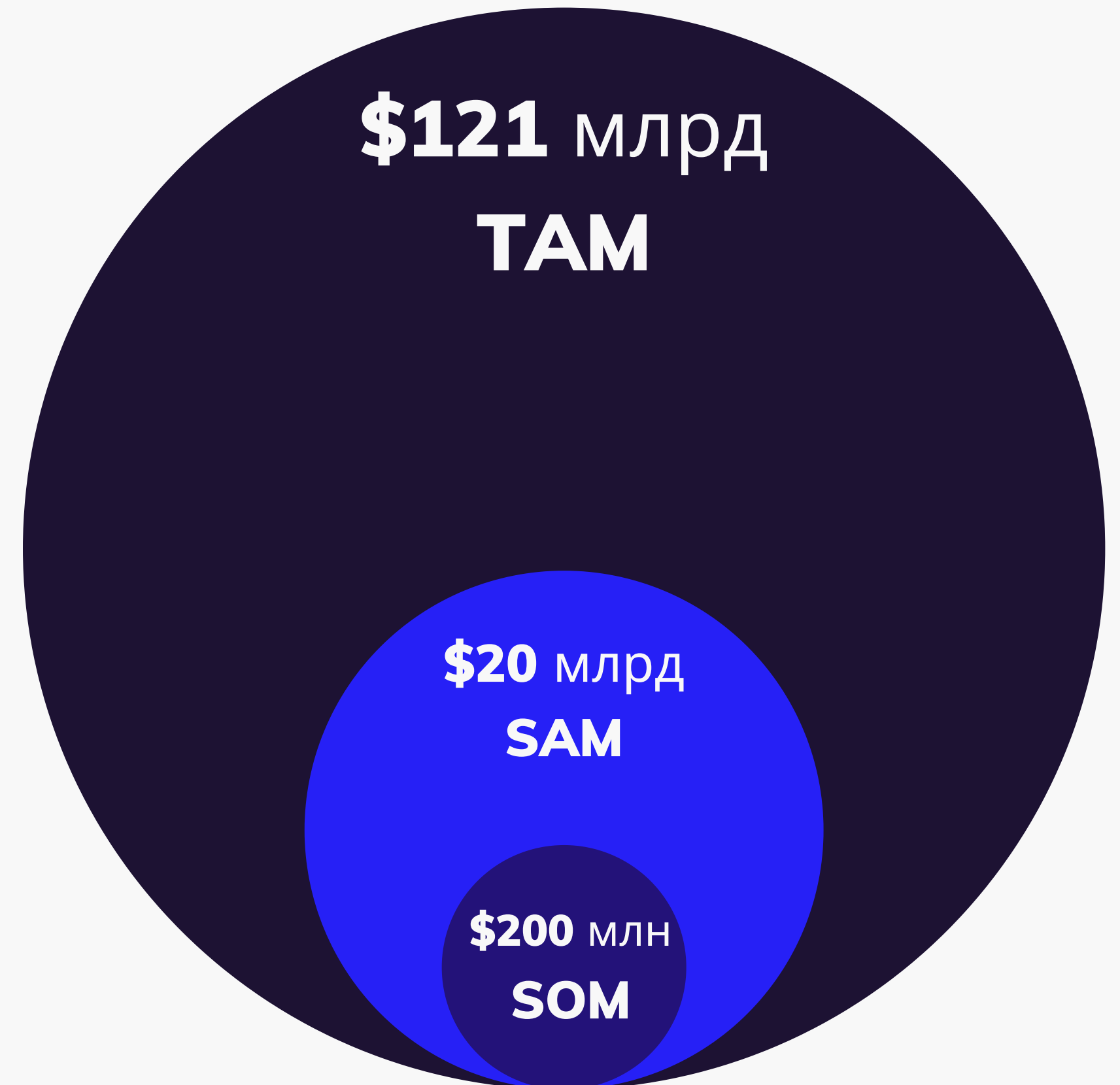
[Исследование TalentTech, Нетологии и EdMarket](#)

[Исследование Techart](#)

[Исследование Fortune Business Insights](#)

[Статья в Kommersant](#)

[Исследование Zenith](#)



+
\$0 в месяц

Демо доступ - до **10** подп

+
\$59 в месяц

Старт - до **5000** подп

+
\$139 в месяц

Базовый - до **20000** подп

+
\$269 в месяц

Продвинутый - до **50000** подп

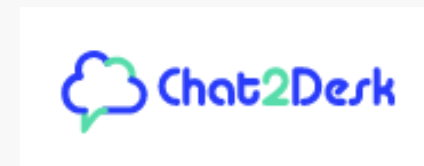
Бизнес-модель

Подписка с оплатой за количество
подписчиков в базе

Варианты монетизации:

1. Оплата за сотрудников в CRM
2. Оплата за LMS.
3. ИИ для помощи в продажах

Конкуренты



Наша стратегия

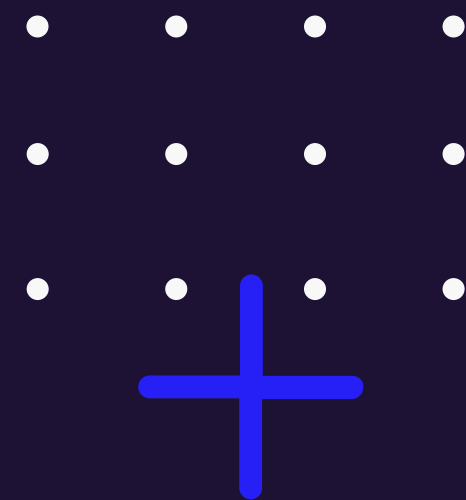
1. Концентрация на 1 клиентском сегменте - онлайн школах
2. Повышение среднего чека за счет
 - новых функций платформы - CRM, LMS и др.
 - создания образовательного продукта

Уникальность

1. Экспертность в маркетинге для рынка онлайн образования
2. Клиентам очень сложно сменить нас на другое решение
3. План - создание алгоритма для настройки и создания автоворонок по шаблонам

Показатели

Только на ручных продажах



30

клиентов всего,
на данный момент
5 платящих

2 млн ₺

Выручка за **2020** года,
из которой **7%** именно
за платформу

20.000 ₺

CAC исходя их
анализа
конкурентов

55.000 ₺

Средняя выручка за
9 мес с **1** клиента за
платформу

Наши клиенты находятся в: России, Белоруссии, Украине, Мальте, Кипре, Италии

Текущий функционал платформы не позволяет продавать ее на широкую аудиторию.
На данный момент дорабатываем его самостоятельно

Команда



Владимир Казаков

CEO & Founder

Опыт построения компании
с офисами в 2 городах, 40
сотрудников



Эдуард Файзрахманов

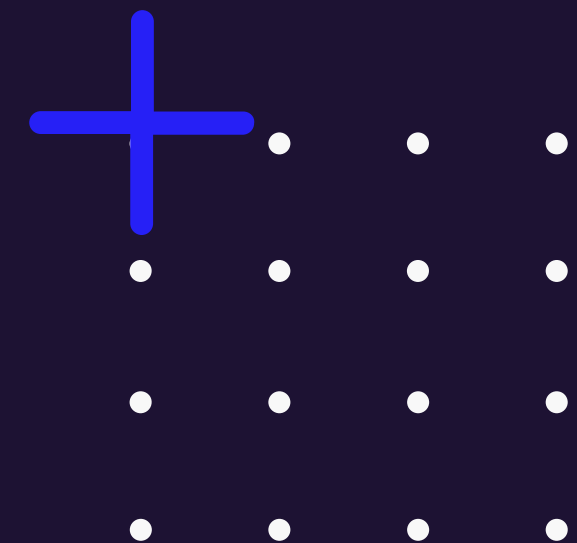
CTO & Founder

работал в Билайне teamlead



Александр Прохоров

developer



Расчет инвестиций на 24 месяца

Основные расходы

- р.42 000 000 - ЗП + НДСФЛ на 24 мес
- р.13 020 000 - Взносы за 24 мес
- р.12 684 000 - САС на 200 клиентов
- р.2 400 000 - офис 100 кв м на 24 мес
- р.500 000 - оборудование на 10 мест
- р.2 400 000 - Расходы на сервера
- р.1 000 000 - бухгалтер, юрист
- р.74 004 000 - итого в руб**
- \$1 млн - итого в \$**

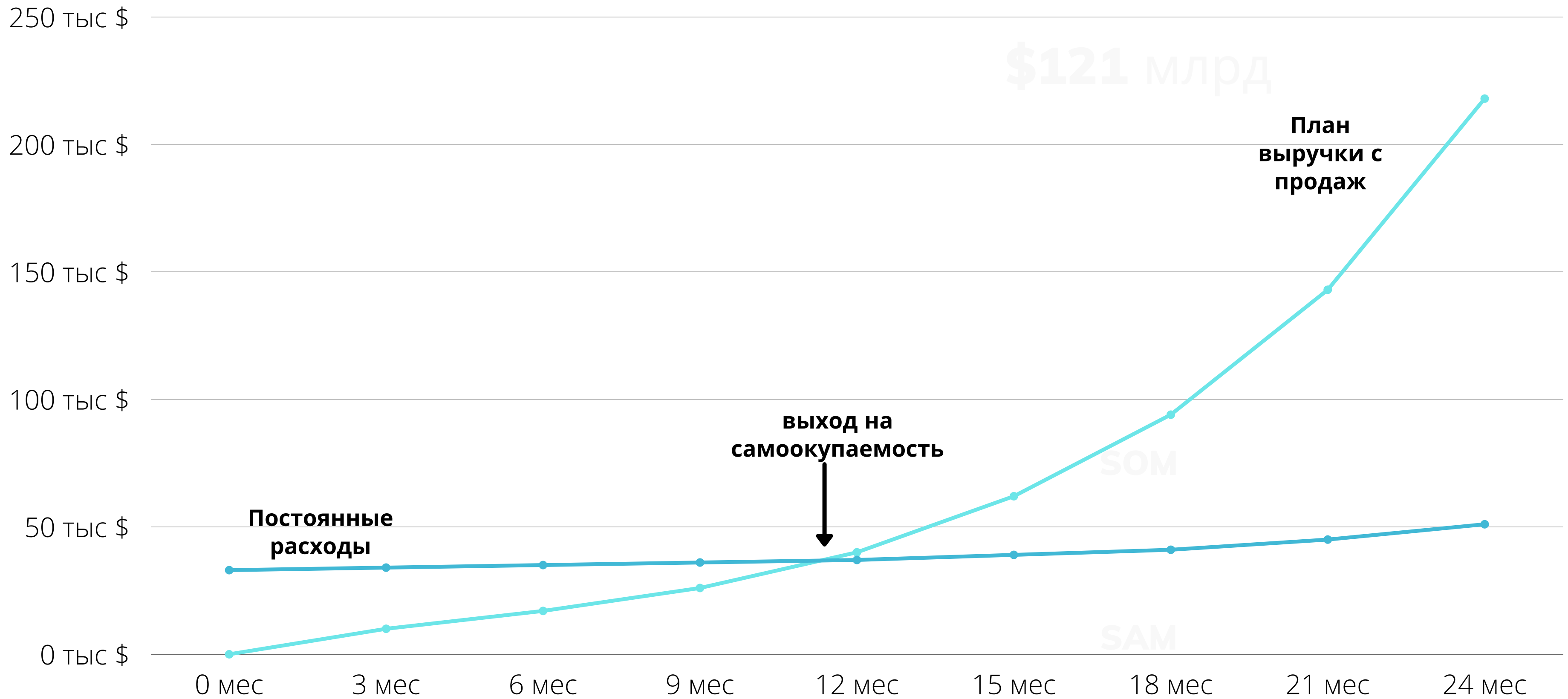
Для чего инвестиции?

1. Доработка платформы:
2. Маркетинг - привлечение 200 клиентов:

SOM

SAM

Расчет окупаемости инвестиций



Инвестиционное предложение

\$10 млн

наша оценка компании через **24** мес (**5%** от **SOM**)

\$1 млн

инвестиций необходимо на доработку платформы и привлечение **1000** клиентов

Доля в проекте - до 15%

Приоритетный вариант вхождения инвестора в проект. Мы в поиске инвестора с компетенциями в **MarTech** и **EdTech**

План внесения инвестиций

3 транша:

- **0** мес - р.**30 189 000,00** - **\$402 520,33**
- **6** мес - р.**21 907 500,00** - **\$292 100,00**
- **12** мес - р.**21 907 500,00** - **\$292 100,00**

SOM

SAM

Exit инвестора

Мы планируем развиваться после раунда без инвестиций

Плюсы для инвестора:

- 1.** Нет размытия вашей доли в компании в дальнейшем
- 2.** Есть несколько вариантов выхода
 - a.** MBO
 - b.** дивиденды
 - c.** следующий раунд

SOM

SAM