

VTRN-MOVE

с нами шагать выгодно

# Краткое Описание Проекта

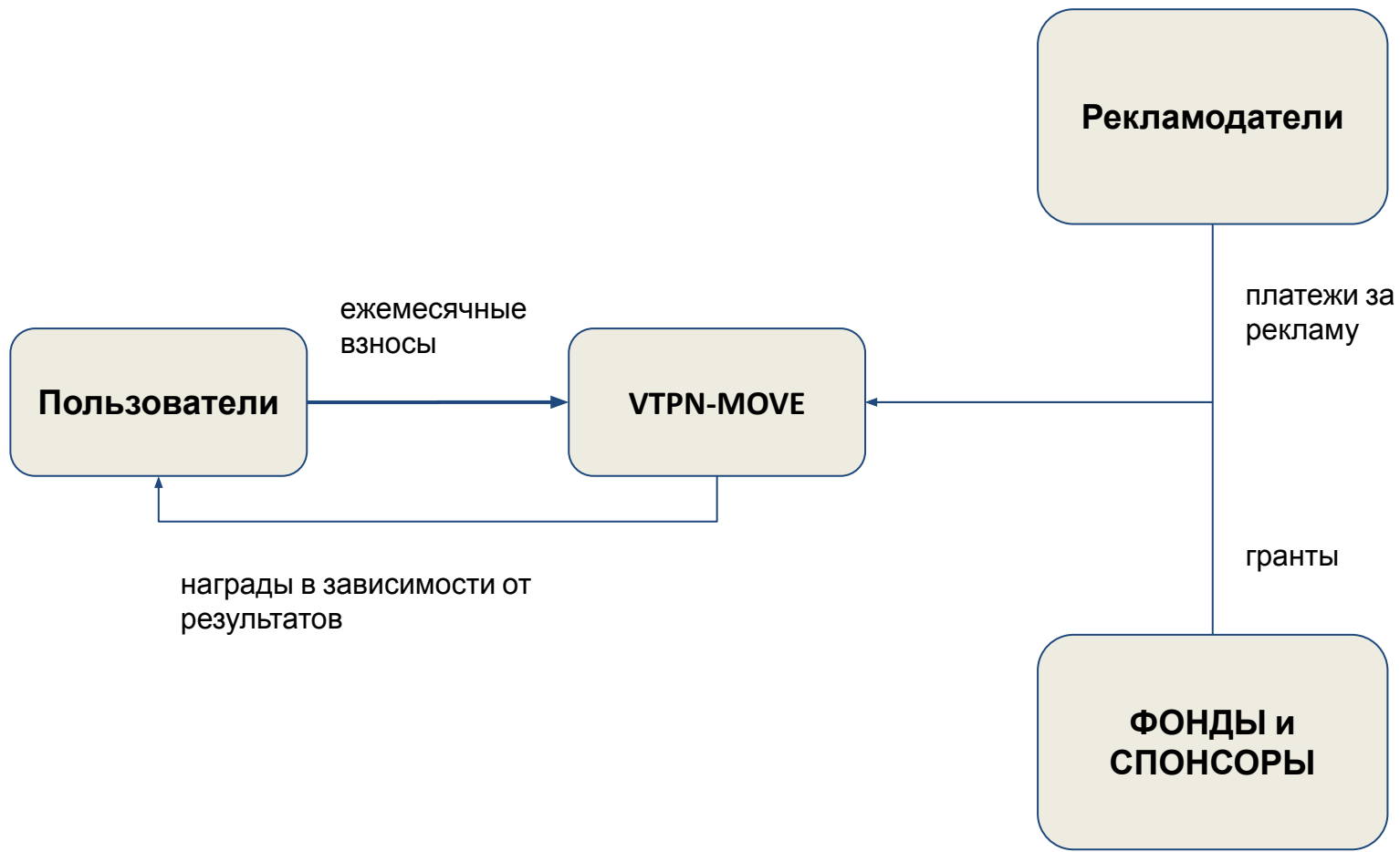
VTPN-MOVE - это приложение, пользователи которого имеют возможность получать вознаграждение за пешие прогулки. Преимуществом такой модели является привитие качественной и полезной привычки населению к пешим прогулкам, что является основой здоровой нации.

Как показывает практика, геймификация большинства бизнес-процессов, особенно в личной жизни, способствует стремительной популяризации проекта и обширным источникам монетизации. В отличие от первого и успешного проекта-аналога STEPН, который всего за несколько месяцев смог охватить аудиторию большинства стран мира, VTPN-MOVE будет иметь более оптимизированную финансовую модель, обеспечивающую в долгосрочной перспективе высокое вознаграждение для каждого пользователя, а также в отличии от STEPН будет первым проектом в WEB2 среде. При этом есть возможность оперативного и несложного развертывания в WEB3 среде.

Цель проекта:

№1 на рынке GameFi продуктов

# Бизнес-модель проекта



# Данные по таргетированной аудитории

## *Студенты*

Численность студентов на начало 2022-2023 учебного года составила 578,2 тыс. человек.

## *Школьники*

По данным ведомства, 1 сентября 2023 года впервые переступят порог школы около 382 тысяч детей. Также будет обучаться рекордное количество выпускников – 188 900 учащихся 11 классов.

## **Молодежь в возрасте 14-28 лет**

По данным НацСтатистики согласно переписи населения за 2023 год, общая численность казахстанцев превысила 19 млн. человек, из них молодежь 3,8 млн.

## **Средняя стоимость спортивных кружков и секций**

По городу Алматы (сосредоточено свыше 5 млн. человек, при этом является бизнес и образовательным центром страны) стоимость месячного абонемента в фитнес-центры и спортивные кружки превышает 10-12 тыс. тенге. Максимальная ежемесячная стоимость пользования приложением для пользователя не превысит 5 000 тенге.

# Потенциал рынка

Охват 3-5% молодежи обеспечит проекту стабильный денежный поток.

тенге в месяц

% от молодежи	Количество пользователей	Стоимость подписки	Выручка (подписка плюс реклама)	Затраты на награды	Прибыль
1%	37 800	25 000	945 000 000	952 560 000	-7 560 000
2%	75 600	25 000	1 900 092 600	1 905 120 000	-5 027 400
3%	113 400	25 000	2 880 416 700	2 869 020 000	11 396 700
5%	189 000	25 000	4 851 157 500	4 800 600 000	50 557 500
10%	378 000	25 000	9 803 241 000	9 639 000 000	164 241 000

# ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

## ЭТАП 1

Разработка приложения

### Основание:

Наличие сильной команды и четкого понимания продукта позволит MVP версию игры разработать менее, чем за 6 месяцев.

Геймификация ходьбы позволит сформировать собственную аудиторию в кратчайшие сроки.

GameFi инструменты способствуют активному органическому росту аудитории.

GameFi индустрия - популярный тренд, при этом нет проектов в web2 среде.

Предварительная оценка  
50-60 млн. тенге

## ЭТАП 2

Привлечение аудитории, запуск боевой версии приложения с дополнительными механиками и инструментами для повышения привлекательности проекта

### Основание:

Обеспечение подтверждения гипотезы эффективности бизнес-модели. Популяризация проекта для привлечения рекламодателей.

Ежемесячные операционные расходы свыше 10 млн.тенге. Маркетинг зависит от метрик и скорости масштабирования.

Потенциально от 100 млн. и выше в год.

## ЭТАП 3

Выход на глобальный рынок.

### Основание:

Готовая и действующая модель бизнеса. Легкий вход в рынок большинства стран - отсутствует необходимость лицензирования и особых разрешений.

После реализации этапа 2 у проекта будут собственные средства на дальнейшее развитие.

# КОМАНДА

Founder - Валерий Цой, сильный финансист с опытом работы свыше 15 лет в финансах (банки, управление активами, банковский надзор, крупные заводы, финтех стартапы), FinTech, GameFi, Crypto.

IT - команда с опытом работы свыше 10 лет, партнеры по игровому стартап-проекту. Обладают высококлассными навыками в разработке как web2, так и web3 проектов на основе блокчейн-решений.

# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Учитывая сложность и многофункциональность всего проекта, необходимо сформировать начальную аудиторию для популяризации всей экосистемы, а также обеспечить постоянный денежный поток для возможности постоянного инвестирования в разработку и продвижение продуктов проекта.

Для реализации такой задачи решено запустить MVP версию аналога нашумевшего и популярного криптовалютного GameFi проекта из Китая - STEPN. Участники данного проекта имеют возможность получать вознаграждение за счет активной ходьбы, что способствовало быстрому органическому росту аудитории.

Стратегическое решение начать с популярного продукта среди целевой аудитории, знакомой со STEPN, позволит сэкономить значительные ресурсы на маркетинг.

Квалифицированная команда IT-разработчиков способна разработать такой продукт с базовыми механиками менее, чем за один год.

Быстрая реализация и популярная механика обеспечит более точное и достоверное подтверждение гипотезы эффективности GameFi части всего проекта.



# ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Среднемесячный расход на ближайшие 24 месяца - свыше 5 млн.тенге в месяц. Включает разработку и техническую поддержку продукта.

Расходы на маркетинг зависят от метрик. Потенциально от 100 млн. тенге в год.

Ежемесячная стоимость подписки на продукт - 25 000 тенге.

Активная аудитория на конец 24 месяца	113 400	189 000	378 000
Оборотные средства, млн. тенге	2 880	4 851	9 803
Потенциальная прибыль в месяц, млн. тенге	11	50	164
Капитализация, млн. тенге	1 188	5 400	17 712
ROI	-2% (по опциону 0)	166%	658%

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

Понимая **высокие риски** любых стартап-проектов, а также **необходимость обеспечения финансового доверия**, предлагаю инвестору **возможность инвестиций с гарантией возврата**.

Общая сумма инвестиций 600 млн. тенге (готов рассмотреть в иностранной валюте) в виде финансового займа сроком на 2 года по ставке 7% годовых, погашение в конце срока.

Взамен инвестор получает 10% доли в проекте независимо от его успеха. А также 3 летний опцион на покупку дополнительной доли в проекте по 30 000 долларов за 1% доли, но не более 30%.

Гарантом выступит крупная компания, основная деятельность которой производство и поставка оборудования в нефте-газовом секторе. Осуществляет свою деятельность с 2007 года с годовой выручкой свыше 4-5 млрд. тенге и ежегодной прибылью 300 млн. тенге.

В случае расторжения инвестором договора до истечения двухлетнего срока, штраф составит:

- 1) 15% от суммы займа, если срок менее 1 года и
- 2) 10% от суммы займа, если срок от 1 до 2 лет.