

VTRN-MOVE

с нами шагать выгодно

Краткое Описание Проекта

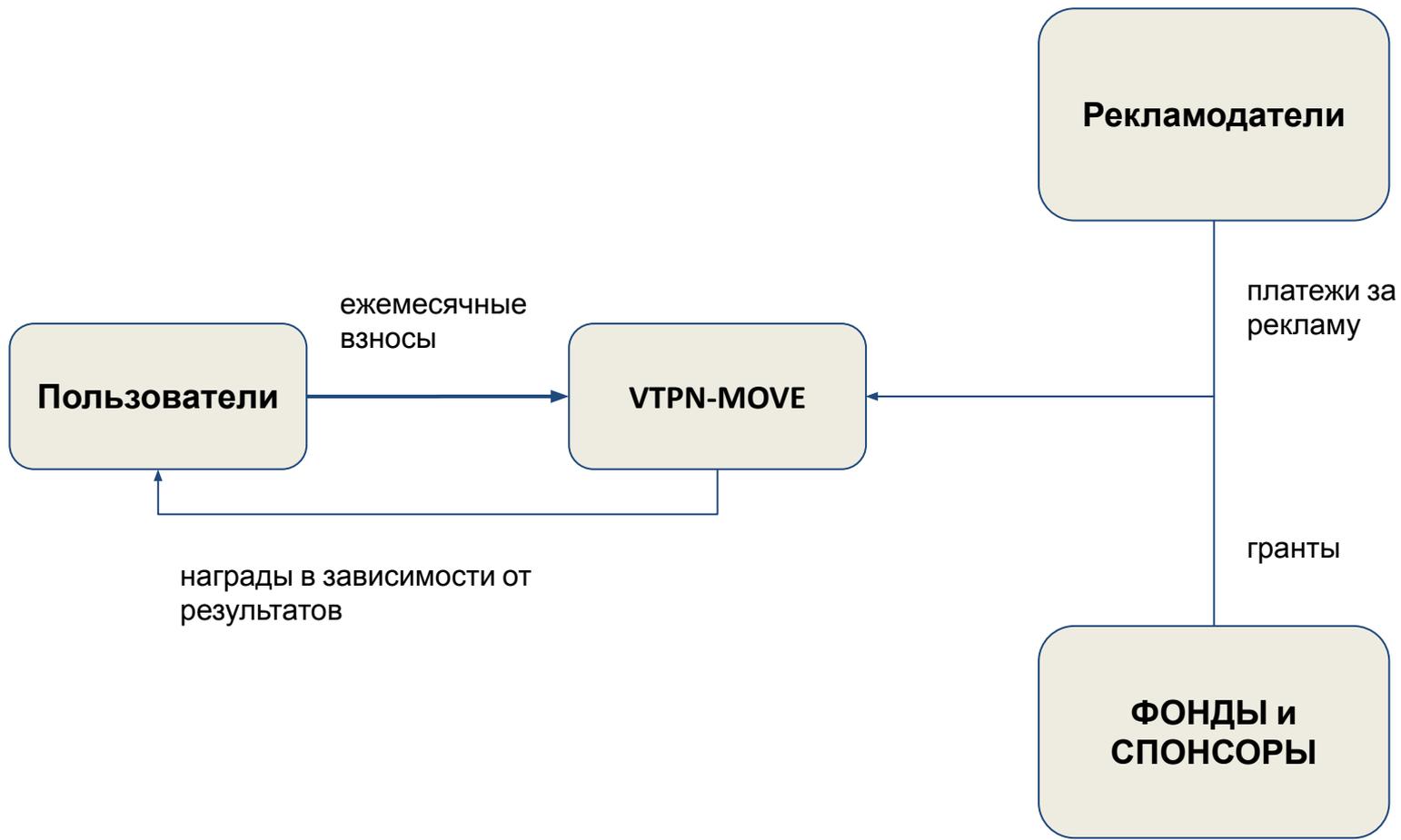
VTPN-MOVE - это приложение, пользователи которого имеют возможность получать вознаграждение за пешие прогулки. Преимуществом такой модели является привитие качественной и полезной привычки населению к пешим прогулкам, что является основой здоровой нации.

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	2 835	4 725	9 450
Потенциальная прибыль в месяц, млн. тенге	11	24	57
Капитализация, млн. тенге	1 188	2 592	6 156
ROI	6%	50%	179%

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

Уверенность в успешной реализации проекта позволяет нам предложить каждому инвестору **возможность инвестиций с фиксированной минимальной доходностью 6% годовых.**

Общая сумма инвестиций 1 000 000\$, максимальная доля проекта к продаже 40%.

Вариант 1 (доля до 4%)

Сумма инвестиций 100 000\$ за каждый 1% доли проекта.

Сумма к возврату через 2 года - 112 000\$ за каждые 100 000\$ инвестиций (6% годовых).

Опцион на покупку дополнительной доли в проекте через 2 года - 60 000\$ за 1% доли, но не более имеющейся доли в проекте.

ROI мин. 6%,
потенциально выше 50% годовых.

Вариант 2 (доля от 4%)

Сумма инвестиций 85 000\$ за каждый 1% доли проекта.

Минимальная сумма к возврату через 2 года - 96 050\$ за каждые 85 000\$ инвестиций (6,5% годовых).

Опцион на покупку дополнительной доли в проекте через 2 года - 45 000\$ за 1% доли, но не более имеющейся доли в проекте.

ROI мин. 6,5%,
потенциально выше 81% годовых.

Вариант 3 (доля от 8%)

Сумма инвестиций 76 000\$ за каждый 1% доли проекта.

Минимальная сумма к возврату через 2 года - 86 640\$ за каждые 76 000\$ инвестиций (7% годовых).

Опцион на покупку дополнительной доли в проекте через 2 года - 35 000\$ за 1% доли, но не более имеющейся доли в проекте.

ROI мин. 7%,
потенциально выше 118% годовых.

Вариант 4 (доля 20%)

Сумма инвестиций 1 000 000\$.

Минимальная сумма к возврату через 2 года - 1 150 000\$ (7,5% годовых).

Опцион на покупку дополнительной доли в проекте через 2 года - 25 000\$ за 1% доли, но не более 20%.

ROI мин. 7,5%,
потенциально выше 182% годовых.

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

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