

*«Венчурный Акселератор» — шаблон презентации для инвестора.*



Surprise Me

Мобильный гид с  
интерактивными экскурсиями  
от местных.

[surprizeme.ru](http://surprizeme.ru)



# ЗАЧЕМ И ЧТО ДЕЛАЕМ?

Краткое описание проекта, ценностное предложение

НАЧАЛО ПРОЕКТА

Май 2016

## SURPRIZEME.RU – интерактивные экскурсии от МЕСТНЫХ

Surprise Me – это сервис, помогающий туристам покупать недорогие экскурсии от местных и проходить их в любое время через мобильное приложение, а авторам экскурсий зарабатывать на интерактивных экскурсиях по всему миру, создавая маршруты в удобном онлайн конструкторе.

Основные проблемы туристов, которые решает Surprise Me – нужно согласовывать и бронировать время проведения экскурсии; во время экскурсии гид поторапливает туристов, не давая изучить им интересные места; индивидуальные экскурсии слишком дорогие.

### **Цель проекта через 12 месяцев:**

занять рынок 6% и выйти на ежемесячную выручку 800 000 руб.

### **Цель проекта через 3 года:**

занять рынок 15% и выйти на ежемесячную выручку 5 000 000 руб.



1VA.VC

# СТАДИЯ ПРОДУКТА

что есть, количество пользователей, какие месячные обороты?

## Оформлено Юр. лицо (ООО)

(три основателя с равными долями)

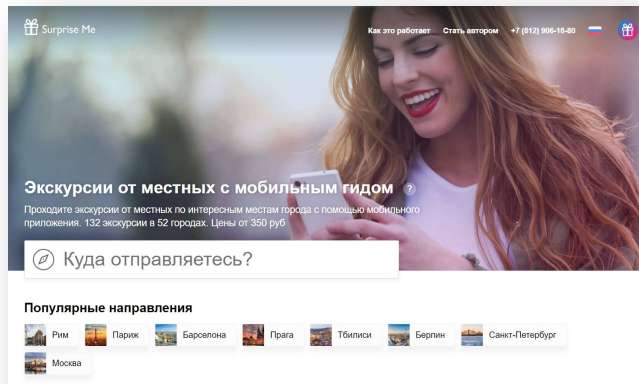
- Создан магазин и конструктор экскурсий.
- Создано и размещено в Appstore и Google Play приложение для IOS и Android.
- Разработано 168 экскурсий в 56 городах мира.
- Продано больше 1200 экскурсий.
- 10,5% пользователей купили больше 2 экскурсий за год.
- 16 000 пользователей попробовали сервис.



Комиссия от продаж **15 000 руб.** в мес.



Посещение сайта **9 000** уникальных пользователей в месяц



## Упоминания в СМИ



- [Inc.Russia](#)
- [Inc.Russia](#)
- [ITMO.NEWS](#)



- [Репортаж на канале «Санкт-Петербург»](#)



## Наши преимущества



Surprise Me



Туристы проходят маршруты в любое время самостоятельно без интернета и в удобном темпе.



Экскурсии в Surprise Me дешевле традиционных. Их можно проходить в компании до 5 человек.



Низкая себестоимость проведения экскурсий для туристических компаний.



Делаем ставку на подачу контента за счет функциональности. Экскурсии интерактивные и не ограничиваются только аудиогuidaми.



Уникальная бизнес модель. Travel блогеры создают экскурсии и сами и продвигают их среди своей аудитории.



Интеграция с партнерами для расширения ассортимента предлагаемых услуг на сайте партнера.



# КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?

## B2C

Самостоятельные туристы с небольшим бюджетом. Планируют путешествия и изучают новые места самостоятельно без гидов.

Продажа экскурсий от местных со средним чеком 1500 рублей

**Неформальные достопримечательности Петербурга**  
Дворы и переулки хранят не меньше интересного, чем залы Эрмитажа. И мы готовы вам это доказать!  
1290 руб за экскурсию ★★★★★ 4.9

**Квест по Петропавловской крепости для взрослых и детей**  
Отправьтесь в Петропавловскую крепость и разгадайте тайну автора Старинного дневника  
1290 руб за экскурсию ★★★★★ 5.0

**По следам героев романа «Преступление и наказание»**  
Оказаться в декорациях великого романа Достоевского и пройти маршрутами его главных героев  
~~1290 руб~~ 890 руб за экскурсию ★★★★★ 5.0

## B2B

Туристические компании, организаторы квестов и экскурсий, организаторы мероприятий, рекламные и PR агентства.

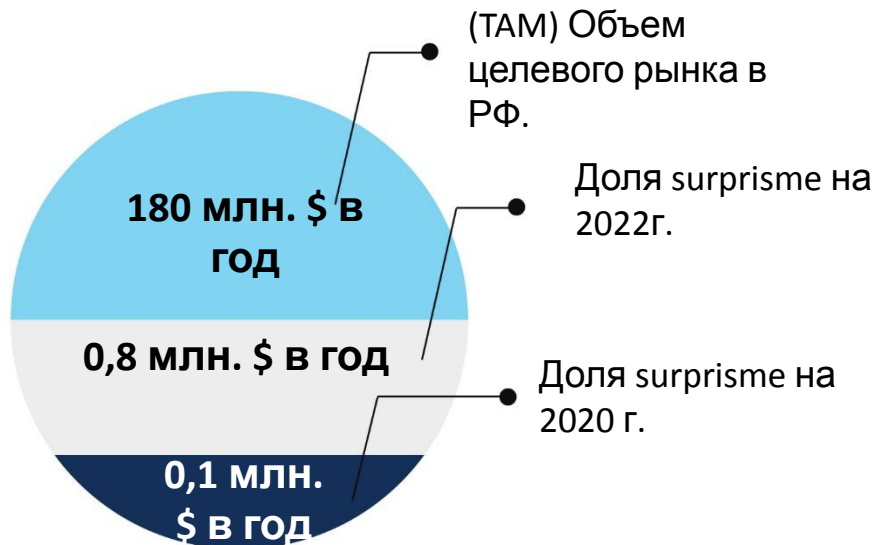
Продажа лицензий на пользование сервисом по тарифам

Базовый	Расширенный	Продвинутый
500 участников экскурсий	1000 участников экскурсий	2000 участников экскурсий
30 000 руб.	50 000 руб.	80 000 руб.



# ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2C и частично B2B.



## Ключевой конкурент

### GET YOUR GUIDE

- Более **\$400** млн. объем выручки
- Более **31000** предложений на сайте
- Более **7300 городов**



# ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

## До 2020 года включительно

1. Увеличение доли повторных покупок в год до 50%;
2. Расширение географии продаж экскурсий до 250 городов;
3. Развитие партнерской сети. Увеличение доли продаж через партнеров до 20%;
4. Увеличение количества экскурсий до 600 на русском и английском языках;
5. Увеличение числа заказов до 250 в день;
6. Увеличение среднего чека до 25 евро;
7. Расширение форматов экскурсий — автобусные, велосипедные и автомобильные экскурсии.
8. Новая функциональность в сервисе (дополненная реальность и др.).



# КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ И ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

		Каналы продаж:			
Название канала продаж			Контекстная реклама (Яндекс, Google)	Партнерские сети	Блогеры
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	300 000	85 000	60 000
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	3600	1300	700
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	1,2000%	1,5294%	1,1667%
Average Price	Средний чек	Руб.	1 500,00	1 500,00	1 500,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	1,5	1,5	1,5
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	27	34,41176471	26,25
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	<b>Средний доход с платящего клиента</b>	Руб.	<b>2 250,00</b>	<b>2 250,00</b>	<b>2 250,00</b>
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	8 100 000,00	2 925 000,00	1 575 000,00
<b>Acquisition Costs</b>	Затраты на рекламу в канале	Руб.	<b>2 700 000,00</b>	<b>600 000,00</b>	<b>700 000,00</b>
Customer Acquisition Cost (CAC)	<b>Стоимость привлечения одного платящего клиента</b>	Руб.	<b>750,00</b>	<b>461,54</b>	<b>1 000,00</b>
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	0,00	0,00	
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	450,00	660,00	450,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	2 970 000,00	1 038 000,00	402 500,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	<b>Прибыль с одного клиента</b>	Руб.	<b>825,00</b>	<b>798,46</b>	<b>575,00</b>

<http://1va.vc/docs/Расчет-юнит-экономики.xlsx>





# СКОЛЬКО?

## Будущие денежные потоки проекта

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 500 000 рублей за 10% компании при оценке компании 5 000 000 рублей. 800 000 рублей вложено живых денег (маркетинг, фриланс).

Движения денег (руб)	янв.19	фев.19	мар.19	апр.19	май.19	июн.19	июл.19	авг.19	сен.19	окт.19	ноя.19	дек.19	Итого
+ Входящее сальдо	100 000	430 000	260 000	127 000	37 000	14 000	-10 000	4 000	78 000	243 000	428 000	563 000	818 000
<b>+ Поступления:</b>	<b>15 000</b>	<b>15 000</b>	<b>82 000</b>	<b>125 000</b>	<b>227 000</b>	<b>256 000</b>	<b>338 000</b>	<b>460 000</b>	<b>560 000</b>	<b>630 000</b>	<b>580 000</b>	<b>700 000</b>	<b>3 988 000</b>
+ Продажа экскурсий	15 000	15 000	22 000	45 000	67 000	96 000	158 000	230 000	300 000	350 000	300 000	320 000	1 918 000
+ Продажа тарифов компаниям			60 000	80 000	160 000	160 000	180 000	230 000	260 000	280 000	280 000	380 000	2 070 000
<b>- Платежи:</b>	<b>-185 000</b>	<b>-185 000</b>	<b>-215 000</b>	<b>-215 000</b>	<b>-265 000</b>	<b>-265 000</b>	<b>-315 000</b>	<b>-395 000</b>	<b>-395 000</b>	<b>-445 000</b>	<b>-445 000</b>	<b>-445 000</b>	<b>-3 770 000</b>
- Маркетинг	-50 000	-50 000											-100 000
- Реклама	-20 000	-20 000	-100 000	-100 000	-150 000	-150 000	-200 000	-265 000	-250 000	-300 000	-300 000	-300 000	-2 140 000
- Фонд оплаты труда	-90 000	-90 000	-90 000	-90 000	-90 000	-90 000	-90 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000	-1 230 000
- Аренда сервера	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-120 000
- Прочее	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-15 000	-180 000
<b>+ Финансирование:</b>	<b>500 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>500 000</b>
+ Собственные средства	0				15 000								0
+ Внешние инвестиции	500 000												500 000
Итого оборот за период	430 000	-170 000	-133 000	-90 000	-38 000	-9 000	23 000	65 000	165 000	185 000	135 000	255 000	818 000
Сальдо на конец периода	430 000	260 000	127 000	37 000	14 000	4 000	13 000	78 000	243 000	428 000	563 000	818 000	

[http://1va.vc/docs/ФинансовыеШаблоны/ФинансоваяМодель\(шаблон\).xlsx](http://1va.vc/docs/ФинансовыеШаблоны/ФинансоваяМодель(шаблон).xlsx)



# КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



**Александр Головатый**

Founder

Менеджер по продажам.  
Опыт работы в e-commerce  
более 5 лет.  
Ссылка на резюме



**Станислав Петряков**

Co-founder

Back-end разработчик. Умеет в  
короткие сроки создавать  
рабочие прототипы.  
Ссылка на резюме



**Кирилл Чернаков**

Co-founder

Front-end разработчик. Менеджер по  
продукту. Большой опыт создания  
масштабных проектов.  
Ссылка на резюме

**г. Санкт-Петербург**

info@1va.vc

+7 (495) 150 36 26



1VA.VC