

# Эралэсь



# Актуальность

- Школьная система образования устарела, пришло время инноваций. Дети устали просто сидеть над грудой учебников и зубрить материал. Им хочется учиться в игровой форме.
- Люди устали от скучных и однообразных игр, им хочется чего-то нового, уникального.

# Анализ проблем

## Устаревшая система образования

С помощью нашей игры детям станет проще запоминать необходимую школьную информацию по истории и географии, ведь именно в игровой форме она быстрее всего запоминается.

## Однообразные игры

В нашей игре есть интересная сюжетная линия, которая очень непредсказуема. Игроки могут играть как индивидуально, так и образовывать различные альянсы. Играть точно не наскучит

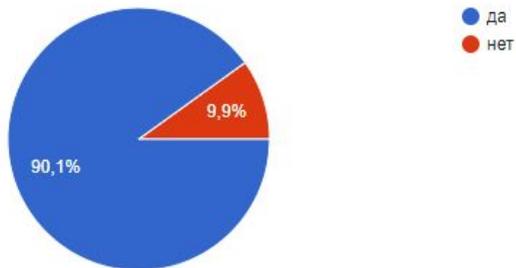
# Итоги Customer Discovery

Согласно проведенному опросу, в котором участвовало 100 человек:

- 90% людей любят играть в настольные игры
- 82% хотели бы изучать историю в игровой форме
- 87% заинтересовались изучением географии в игровой форме
- 93% опрошенных нравится взаимодействовать с другими игроками
- более 60% привлекает интересный и уникальный сюжет
- 88% людей нравится жанр стратегия

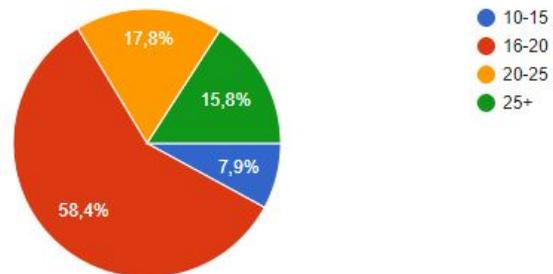
Нравится ли вам играть в настольные игры?

101 ответ



Сколько вам лет?

101 ответ



# Ценностное предложение



# Клиентские сегменты

1. Школьники и студенты
  2. Люди, зарабатывающие от 30000 р.
  3. Любители настольных игр
  4. Школы, закупающие игры для учеников
  5. Коммерческие организации (антикафе, зоны отдыха и т.д.)
-

# Анализ емкости рынка и проекта

- Оценка рынка TAM

Здесь определяем количество денег, которое тратят люди, покупающие настольные игры в России.

$1000 \text{ р.} * 704784 \text{ чел.} = 704784000 \text{ р.}$

Столько в среднем люди в России тратят денег на настольные игры в год.

- Оценка рынка SAM

Итак, определим ту сумму денег, которую люди тратят в год на покупку настольных игр.

$20 \text{ долларов} * 752785 \text{ чел.} = 15055700 \text{ долл.}$

Такую сумму денег, которую тратят люди, покупающие настольные игры в мире.

- Оценка рынка SOM

На этом уровне оценки рынка рассчитываем сумму денег, которые тратят люди на покупку настольных игр и ту сумму, которую принесут пользователи, привлеченные стартапом в ближайшее время.

$2500 \text{ руб.} * 704784 \text{ чел.} = 1761960000 \text{ руб.}$

Так, 1761960000 руб. - это та сумма, которую стартап Эралэсь в силах заработать в ближайший год.

- Оценка рынка SAM

Для расчета рынка SAM необходимо суммировать собственную выручку с выручкой конкурентов:

$1,7 \text{ млрд} + 900 \text{ млрд (монополия)} + 73,5 \text{ млрд (uno)} + 400 \text{ млрд (свинтус)} = 1375,2 \text{ млрд}$

Таким образом, 1375,2 млрд руб. - это та часть дохода, которая уже занята на рынке конкурентами и стартапом Эралэсь.

# Бизнес-модель проекта

<p><b>Ключевые партнеры</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Поставка ресурсов <ul style="list-style-type: none"> <li>Магазины канцтоваров</li> <li>Строительные магазины</li> </ul> </li> <li>Реализация продукта <ul style="list-style-type: none"> <li>Магазины настольных игр</li> </ul> </li> </ol>	<p><b>Ключевые виды деятельности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Производство</li> <li>Разрешение проблем</li> <li>Реализация</li> </ul> <hr/> <p><b>Ключевые ресурсы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Материальные (дротики, фишки и т.п.)</li> <li>Интеллектуальные</li> <li>Персонал</li> <li>Финансы</li> </ul>	<p><b>Ценностные предложения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Школьники <ul style="list-style-type: none"> <li>Расширение исторического/географического кругозора</li> <li>Обучение в игровой форме</li> </ul> </li> <li>Учителя <ul style="list-style-type: none"> <li>Помощь в проведении уроков</li> <li>Разнообразие в учебной деятельности</li> </ul> </li> <li>Любители настольных игр <ul style="list-style-type: none"> <li>Новизна</li> <li>Уникальность</li> <li>Обучение некоторым бытовым навыкам</li> <li>Интересный сюжет</li> </ul> </li> </ol>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Персональная поддержка</li> <li>Автоматизированное обслуживание</li> <li>Сообщества</li> </ul> <hr/> <p><b>Каналы сбыта</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Прямые <ul style="list-style-type: none"> <li>Торговые агенты</li> <li>Интернет-магазин</li> </ul> </li> <li>Непрямые <ul style="list-style-type: none"> <li>Магазины настольных игр</li> </ul> </li> </ol>	<p><b>Потребительские сегменты</b></p> <p>Возраст основной целевой аудитории - 16-30 лет</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Школьники</li> <li>Учителя</li> <li>Любители настольных игр</li> </ul>
<p><b>Структура издержек</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Фиксированные <ul style="list-style-type: none"> <li>Зарботная плата</li> <li>Аренда</li> </ul> </li> <li>Переменные <ul style="list-style-type: none"> <li>Средства производства</li> </ul> </li> </ol>		<p><b>Потоки поступления доходов</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Лицензия</li> <li>Реклама</li> </ul>		

# Команда



Влад Макшаков

Выживший



Лера Кычанова

Психологический  
дизайнер



Маша  
Христюлова

Капитан



Ульяна Кононова

Художник



Андрей Петров

Главный по спортивному  
духу

Спасибо за внимание!

