



15:♥

Fifteen. Love!

15 функций, которые сделают Ваш теннис незабываемым

Говоруха Егор
Максимович

Петухова Анна
Андреевна



15 :

Fifteen. Love!

Мобильное приложение для теннисистов-любителей, которое будет включать в себя рейтинговую систему, которая уже успела полюбитья спортсменами, а также премиальные стилизованные турниры, встроенную соцсеть и челленджи для друзей!

Продвинутая
рейтинговая
система



Создание
локальных
турниров



Поиск партнёров
для игры



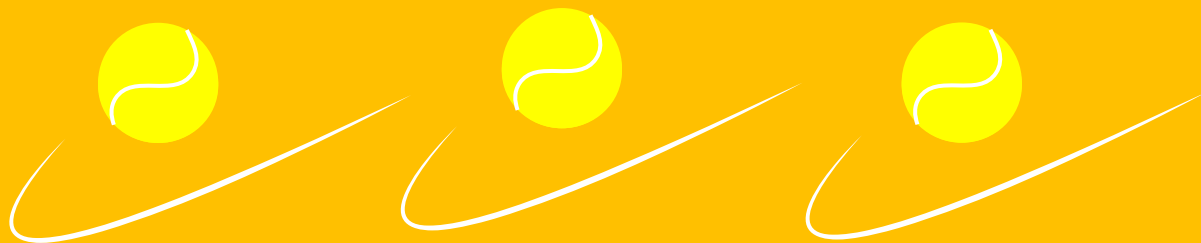
Теннисная
соцсеть



История
матчей и
статистика

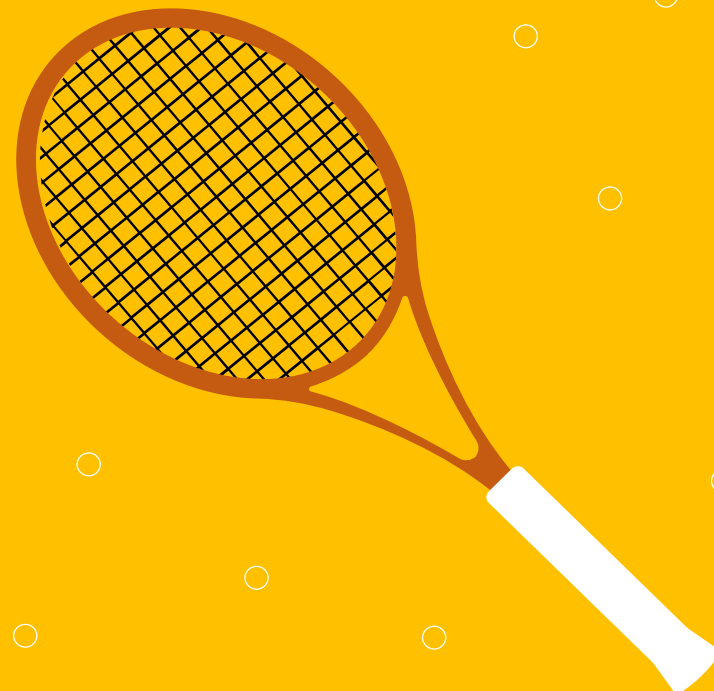


Цена подписки:
₽99



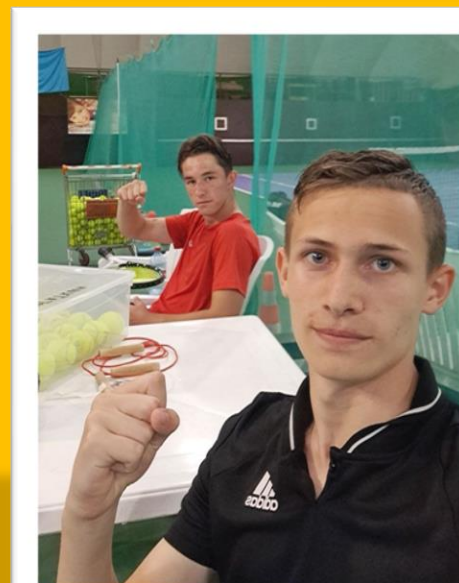
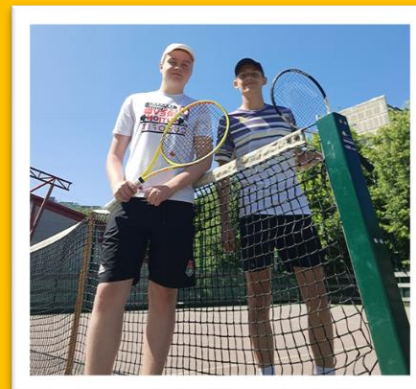
Проблематика

Истоки идеи, целевая аудитория, CustDev



Откуда взялась идея?

- Уже на протяжении 4-х лет я играю в большой теннис на любительском уровне.
- Я участвую в различных турнирах как с ровесниками, так и со взрослыми. А также являюсь членом множества теннисных сообществ в What's app и Telegram
- Результаты некоторых матчей я вносил на платформу Tennis BOT



Но Tennis BOT стал платным...

Портрет потребителя



“

Меня зовут Саша, мне 28 лет, и я очень люблю поиграть в теннис в свободное время. Я не профи, но играю неплохо; мне важна соревновательная составляющая моих матчей. Ещё я люблю знакомиться с новыми людьми. Я достаточно зарабатываю, поэтому готов оплачивать недорогую подписку в мобильном приложении по моему любимому хобби!

Наша ЦА – это теннисисты-любители от 18 до 50 лет со средним уровнем заработка и выше. Наш клиент с легкостью пользуется мобильными приложениями

”

CustDev и проблема

Главный игрок рынка монетизировался, но совершил **ряд ошибок**: низкая клиентоориентированность, неправильный **выбор** платных функций, слишком высокая **цена**

Бот конкурирует с чатиками и группами типа этого.

Массовых рейтинговых систем нет

Сергей Зайченко админ
Я бы сделал новичкам первый месяц бесплатно, потом подписка.

единственный
монетизируемый ресурс - это сама аудитория.

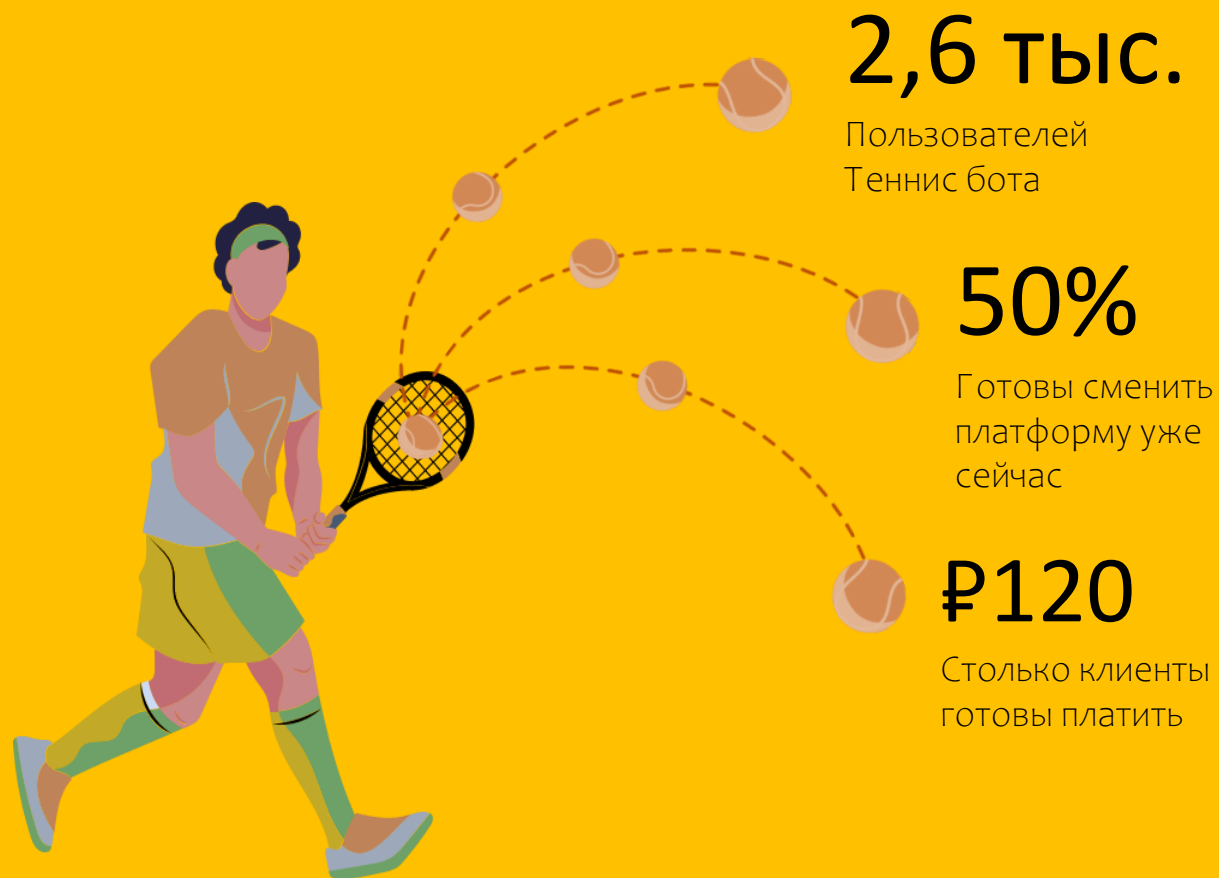
И требовать семейную подписку. На себя, друзей, команду

Ivan Zhakaev
Dior 🌸
На самом деле ребята такую классную...
Продукт классный, но коммуникация бесит

Что было бы если бы гугл не разрешал смотреть свои письма и фото при отключённой подписке?
21:39

А парни позволяют себе такое. Это от непонимания как устроено потребление продукта
Сделать его неудобным и думать, что будут платить? Не будут
изменено 21:40

Платят не за удобство, а за закрытые потребности
21:40





Теннисистам-любителям не хватает функциональности продукта для такой стоимости, они считают, что приложение более привлекательно, чем бот в телеграмм, а также у них есть потребность в большей клиентоориентированности,

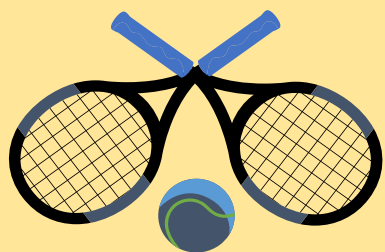
Поэтому они готовы уйти к конкуренту, если у того стоимость пользования продуктом будет ниже

Анализ рынка

Конкуренты, объём рынка ○



Анализ конкурентов



Приложение на ios и android



Наличие локальных турниров и челленджей

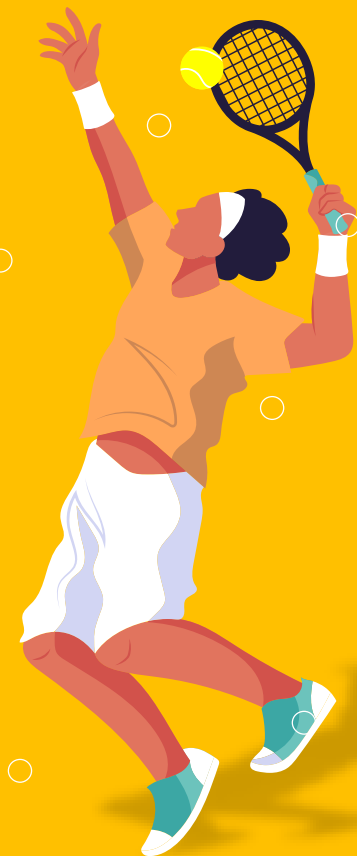


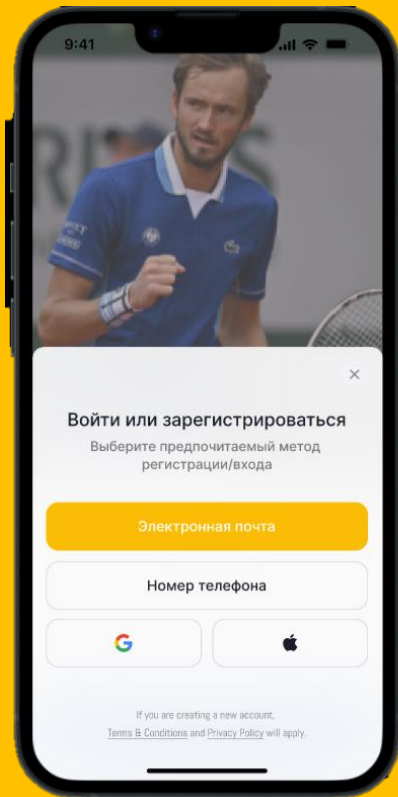
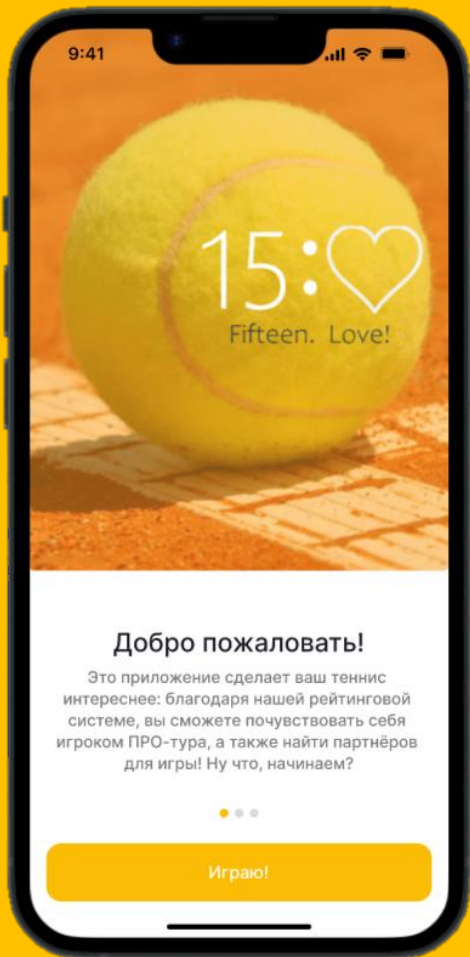
Виды спорта, кроме тенниса



Решение проблемы

УТП, бизнес-модель, MVP





В мобильном приложении, доступном для скачивания на android и iOS, будет 5 вкладок, которые обозначают основные функции.

- Главная
- Турниры
- Поиск
- Лента
- Профиль

Пользователи смогут знакомиться с другими спортсменами, соревноваться, выигрывать призы и становиться популярными в соцсети

Бизнес-модель

Ключевые партнёры • Теннисные центры и клубы • Знаменитые теннисисты	Ключевые активности • Поддержка работы приложения • Взаимосвязь с клиентами	Ценностные предложения • Стоимость • Удобство • Схожесть с турами ATP и WTA • Реферальная программа • Paddle-tennis	Отношения с клиентами • Поддержка в мобильном приложении • Связь в живую на турнирах	Сегменты потребителей • Теннисисты-любители • Начинающие теннисисты
	Ключевые ресурсы • Мобильное приложение • Площадки в дни турниров		Каналы поставки Дополнительные каналы поставки не требуются	
Структура издержек • Разработка + обновления • Размещение в магазинах приложений • Организация турниров • Налоги			Источники доходов • Платная подписка • Платные турниры • Реклама в приложении	

An illustration on a solid yellow background. On the left, ten yellow tennis balls with green seams are scattered in a loose grid. On the right, a male tennis player in an orange shirt, grey shorts, and a white headband is shown in a dynamic pose, holding a tennis racket and looking upwards with an open mouth. Several small white circles are scattered around the player, suggesting motion or a ball in play.

Маркетинг

Рекламная стратегия, каналы продвижения, воронка продаж



Каналы продвижения



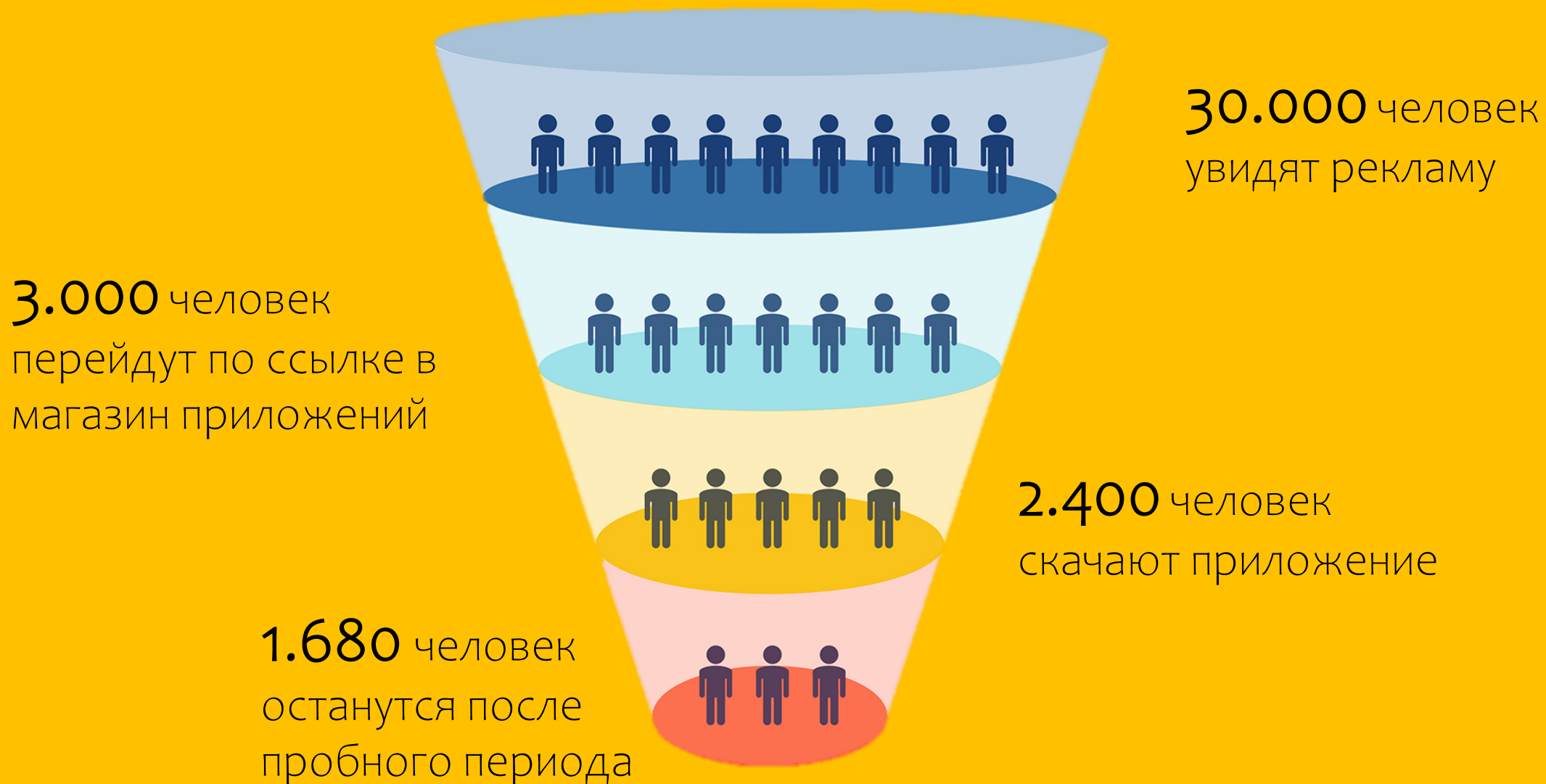
Основными каналами продвижения будут

- Сарафанное радио
- Посевы в теннисных телеграмм-каналах
- Реклама в сообществах и чатах
- Создание собственного канала с трансляциями теннисных матчей и новостями

Данные каналы не только являются наиболее эффективными для ЦА, но и практически не требуют дополнительных денежных вложений



Воронка продаж





Экономика

Финансовая модель, прогноз доходов



1 год

Ключевые метрики

- NPV = **₽ 1 821 416**
- LTV = **₽ 1188**
- Активные пользователи – **1600 чел.**
- Рентабельность = **67%**



Доходы

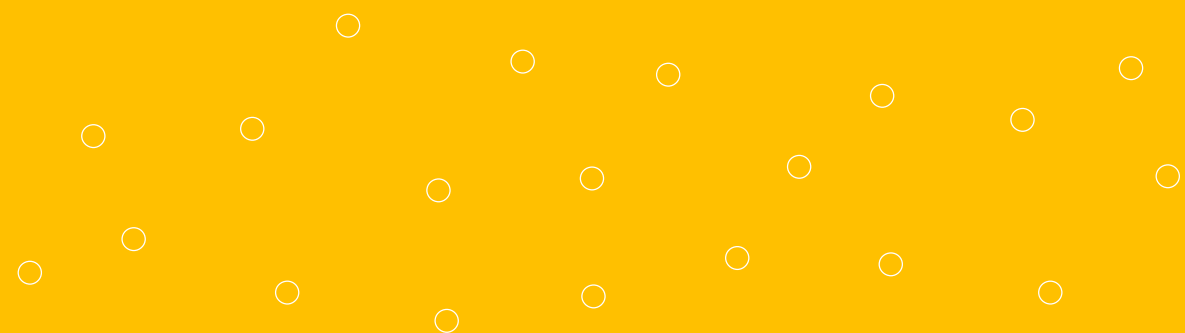
- Подписка - **₽ 1,9 млн**
- 19 платных турниров – **₽ 1,37 млн**
- Реклама – **₽ 60 тыс.**

Итого: ₽ 3 330 000

Расходы

- Маркетинг – **₽ 60 тыс.**
- Организация турниров – **₽ 836 тыс.**
- Размещение в магазине приложений – **₽ 12,9 тыс.**
- Налоги – **₽ 199,8 тыс.**

Итого: ₽ 1 108 700

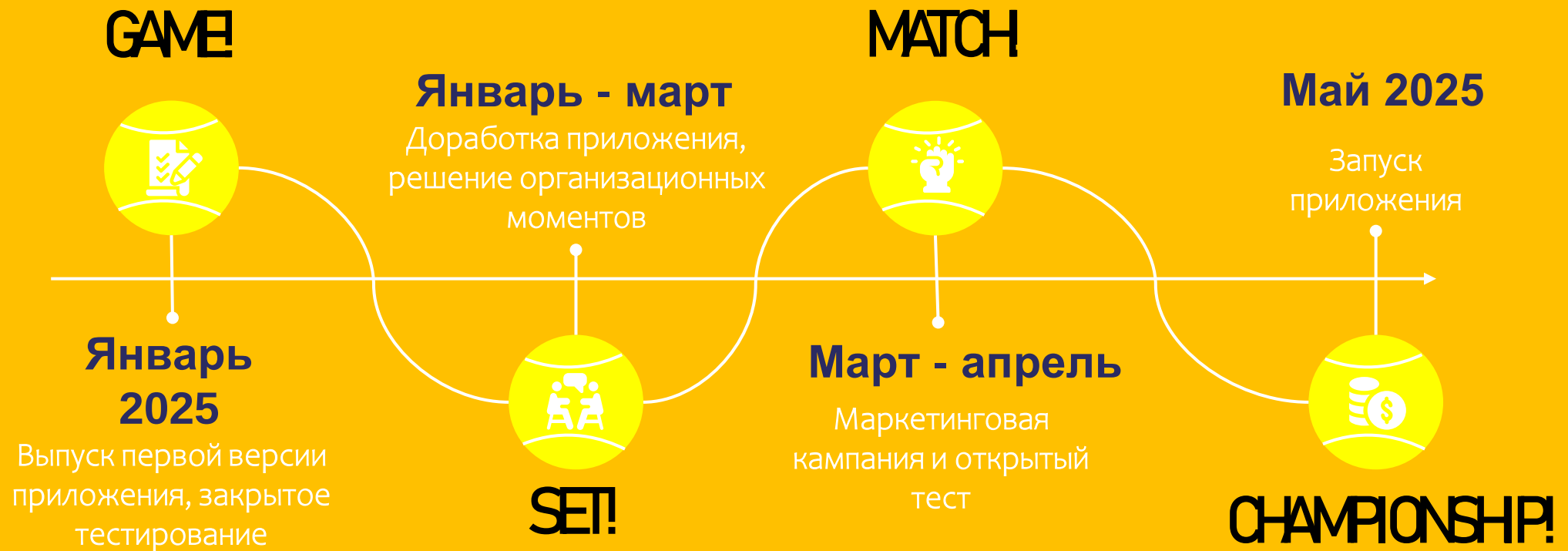


План развития

Ключевые этапы развития бизнеса



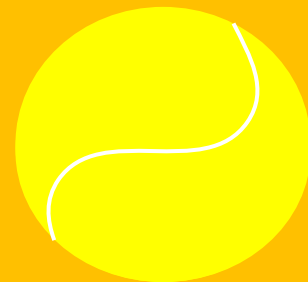
Развитие на начальном этапе





В перспективе 5 лет планируется создание первой в России теннисной экосистемы, которая будет включать в себя:

- Рейтинг
- Турниры
- Теннисные трансляции
- Бренд теннисной одежды и инвентаря



Команда проекта

Руководители отделов и наши контакты





Новосёлов Матвей
Тимлид,
Front-end разработчик



Говоруха Егор
Основатель
проекта



Антон Тендитник
Data scientist,
back-end разработчик