

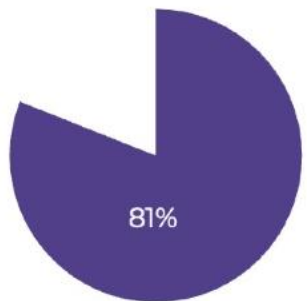


Музыкалка

Твоя дверь в мир музыки!

ПРОБЛЕМА

Люди хотят изучать музыку, но не находят удобного формата обучения



81% — ценят возможность учиться в своём темпе



84% пользователей выбирают онлайн-обучение из-за удобства

Сегодня обучение — это:

- часть повседневной жизни
- короткий и удобный формат
- гибкость и самостоятельный темп

Однако музыкальное образование:

- остаётся сложным и академическим
- требует значительных временных затрат
- не адаптировано под гибкий формат

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

ДО:

- сложное и длительное обучение
- академическая подача материала
- низкая вовлечённость
- зависимость от времени и места
- отсутствие системного прогресса

ПОСЛЕ:

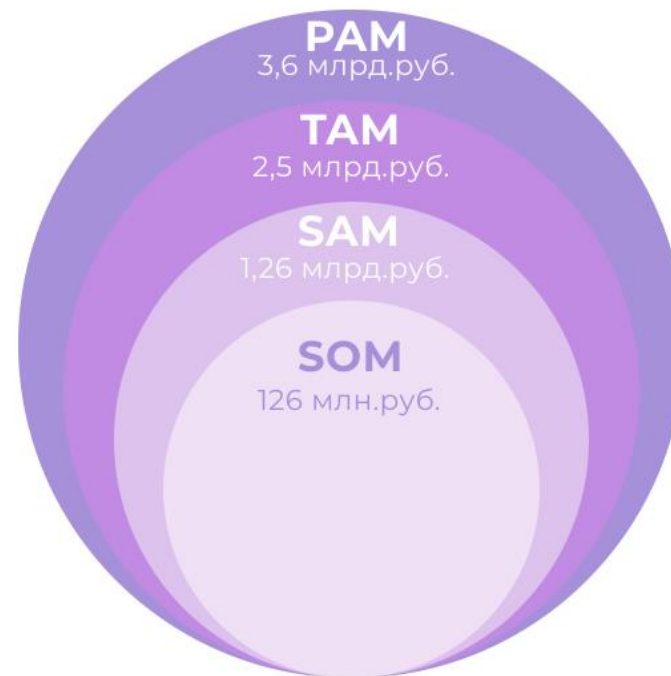
- короткие занятия (15 минут в день)
- понятный и интерактивный формат
- геймификация обучения
- доступ в любое время
- отслеживание прогресса
- комплексный подход

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА



Стадия рынка: рост

- Рынок образования РФ $\approx 2,3$ трлн Р ;
- доля EdTech составляет 6–8% $\rightarrow \sim 170\text{--}180$ млрд Р (РБК).
- Доля музыкального онлайн-обучения в EdTech $\approx 2\%$ $\rightarrow$ объём рынка $\approx 3,4\text{--}3,6$ млрд Р .
- Потенциальная аудитория онлайн-обучения в РФ ≈ 25 млн пользователей;
- готовность платить $\approx 7\%$ $\rightarrow$ платящая аудитория $\approx 1,75$ млн человек.
- Средняя стоимость подписки — 600 $\text{Р}/\text{мес}$ (7 200 $\text{Р}/\text{год}$).



КОНКУРЕНТЫ

КФУ	«Музыкалка»	Music Tutor	Yousician
Интерактивность и геймификация	+	-	-
Возможность обучения в любое время	+	+	+
Комплексность: теория + практика + контроль	+	-	-
Инновационная программа обучения	+	+	-

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

8. Ключевые партнёры

1. Разработчики контента и педагоги
2. IT-компании
3. Образовательные платформы
4. Блогеры и медиапартнёры

7. Ключевые действия

1. Разработка и обновление контента
2. Развитие и поддержка платформы
3. Привлечение пользователей
4. Удержание и повышение вовлечённости
5. Аналитика поведения пользователей

6. Ключевые ресурсы

1. Команда проекта (разработчики, методисты, педагог)
2. Образовательный контент
3. IT-платформа
4. Пользовательская база
5. Техническая инфраструктура

2. Ключевые ценности

1. Понятное и доступное обучение музыке с нуля
2. Видимый прогресс и развитие навыков
3. Получение удовольствия от процесса обучения
4. Удобный формат обучения в собственном темпе
5. Возможность учиться в любое время без привязки к расписанию

4. Взаимоотношения с клиентами

1. Поддержка через чат
2. Персональные рекомендации
3. Система уведомлений и напоминаний
4. Геймификация и система достижений
5. Регулярное обновление контента

3. Каналы

1. Мобильное приложение
2. Онлайн-продажи через сайт
3. Социальные сети и таргетированная реклама
4. Контент-маркетинг (видео, короткие форматы)
5. Партнёрства с блогерами и образовательными платформами

1. Сегменты потребителей

1. Взрослые пользователи, изучающие музыку как хобби
2. Подростки и молодёжь, заинтересованные в обучении
3. Родители детей, обучающихся музыке
4. Люди с ограниченным временем для офлайн-обучения

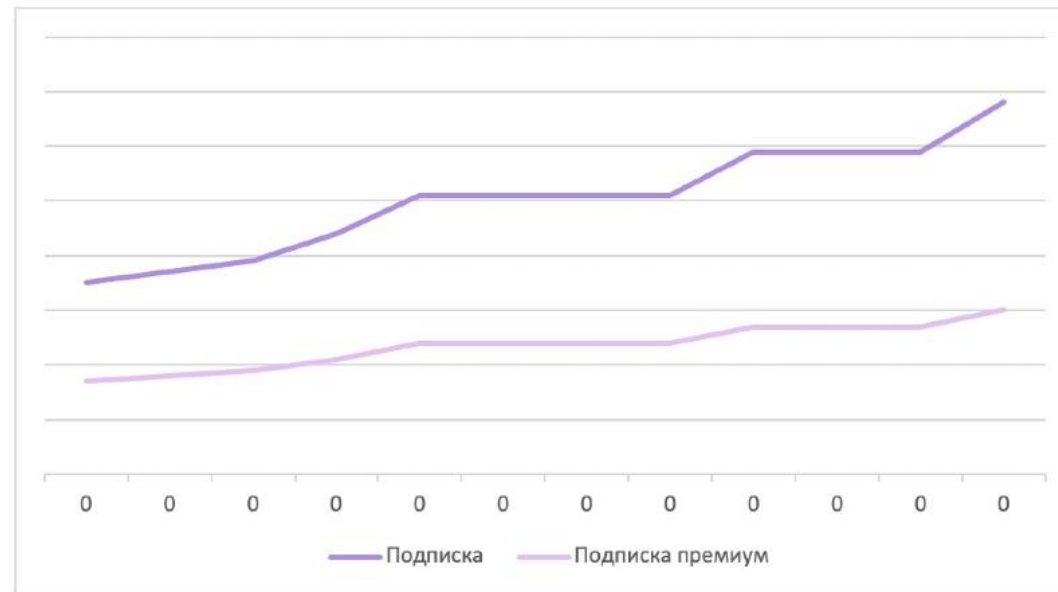
9. Структура расходов

1. Разработка и поддержка платформы
2. Зарплаты команды
3. Маркетинг и привлечение пользователей
4. Техническая инфраструктура
5. Производство контента

5. Потоки доходов

1. Подписка (основная модель)
2. Премиум-подписка
3. Дополнительные курсы и модули
4. Внутренние покупки

ФИНАНСЫ



AOV

599 РУБ.

Инвестиции

5 МЛН.РУБ.

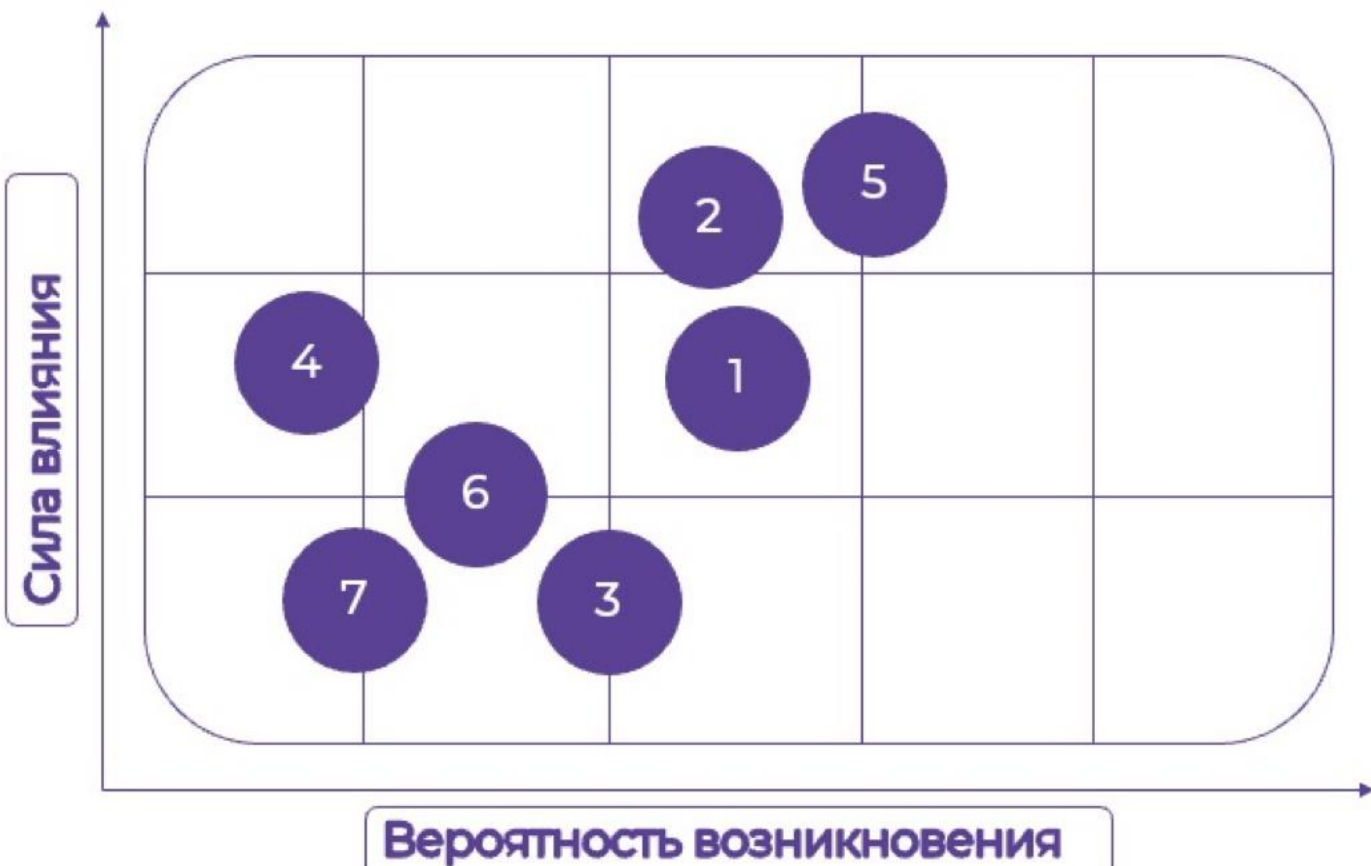
ВЕР

22 МЕС.

ROC

35%

КАРТА РИСКОВ



РИСКИ

1. Технические сбои платформы
2. Высокая стоимость привлечения пользователей
3. непонимание функционала пользователем
4. Низкие вовлеченность и удержание пользователя
5. Низкий уровень узнаваемости бренда
6. Недостаток финансирования
7. Задержки в разработке контента

ДОРОЖНАЯ КАРТА



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Развитие продукта:

- тестирование гипотез (поиск наиболее востребованных функций)
- геймификация и персонализация (повышение вовлечённости)
- внедрение ИИ-аватаров (обучение с виртуальным ассистентом)
- адаптация обучения (под уровень пользователя)
- проверка навыков через звук (анализ игры и пения)
- расширение контента (новые курсы и форматы)

Масштабирование:

- расширение аудитории через маркетинг и соцсети
- удержание пользователей за счёт геймификации
- рост LTV через подписку и дополнительные курсы
- выход на новые рынки
- коллаборации с блогерами и платформами

КОНТАКТЫ



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА:

Гайдова Евгения Михайловна

EMAIL: MELILJANE@MAIL.RU

TELEGRAM: @MARYDZEYN

Город: Москва, Россия