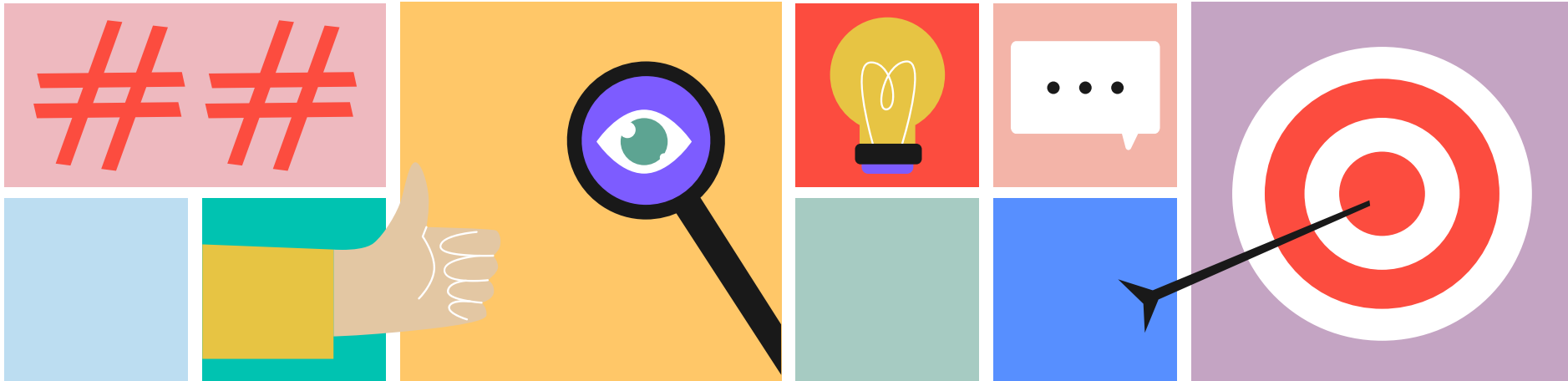


НавыкON

R2P-платформа для обмена
НАВЫКАМИ

Навыки — лучшая валюта



Проблема: пользователи хотят практического обмена, а существующие платформы ориентированы либо на платные услуги, либо на «широкие» объявления, а не на р2р-обучение



НавыкON — цифровая P2P-платформа для обмена навыками

РЕШЕНИЕ

НавыкON

Пользователь создает профиль, указывает, чему готов учить и чему хочет научиться, а **алгоритм подбирает подходящего партнера**. Обмен может быть прямым 1-на-1 или через внутреннюю валюту (баллы), которые можно заработать, обучая других, и потратить на собственное обучение.

**Занятия проходят
прямо на платформе**

Геймификация, рейтинги и карьерный трек помогают отслеживать прогресс и повышают вовлеченность

Удобное, гибкое и доступное обучение

Без финансовых и географических барьеров

Важно понимать разницу...

Услуги

– это когда **человек делает что-то вместо вас** и вы получаете готовый результат.

Примеры: мастер делает маникюр, курьер привозит еду, программист настраивает вам сайт, няня сидит с ребёнком.

Услуга = «сделай за меня»

Навык

– это когда **человек учит вас делать что-то самому**: проводит занятие, консультацию, тренирует.

Результат – не готовая работа, а изменение ваших умений и поведения (вы сами можете повторить)

Навык = «научи меня делать самому»

Примеры тематик:

Занятия по Python

Подготовка к собеседованию на иностранном языке

Разговорный английский

Уроки digital-арта

Занятия с кинологом

Обучение домашней кулинарии

Навыки самоорганизации и тайм-менеджмента



Ценность для пользователя

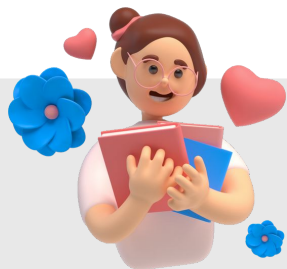
- **Для студента/джуна:** практика и портфолио, возможность монетизировать знания без денег (через баллы).
- **Для взрослого специалиста:** гибкое развитие навыков и soft skills в режиме «вечером после работы», без больших вложений.
- **Для жителей регионов/underserved-групп:** доступ к экспертам из других городов, «выравнивание» возможностей.

Отличия и инновационность

- В отличие от классических онлайн-школ, НавыкON **не продает отдельные курсы, а строит экосистему взаимного обмена.**
- В отличие от бирж репетиторов, платформа **отменяет прямую оплату урока, заменяя ее внутренней валютой и создавая более низкий входной порог.**
- В отличие от проектов типа тайм-банков, НавыкON **сосредоточен именно на образовательной ценности** (трек навыков, цели, рекомендации).



Общий рынок EdTech в России



Рынок онлайн-образования
в России в 2024 году вырос

на 19%

и достиг

~144-145 млрд ₽

*По данным Smart Ranking и Минобрнауки



За пять лет объем рынка
увеличился примерно

в 10 раз ,

что говорит о переходе
онлайн-образования в
устойчивую норму
потребления

*По данным издания "Ведомости"



В 2025 году

54%

россиян планируют учиться
онлайн, а

60%

уже имеют опыт онлайн-обучения

*По данным издания "СNews"

1

Q4 2025 — старт

Финализация концепции, UX-прототип, пилот на 20–30 студентах, оформление команды и заявки на гранты/конкурсы

3

2027 — выход на операционный ноль

Усиление UX, геймификации и «карьерного трека», партнерства с вузами.
Подписка –499 ₽/мес., платящие –7 %.
К концу года: –6 000 пользователей, выручка –1,8 млн ₽, расходы –1,7 млн ₽ (около нуля)

Q1-Q2 2026 — MVP и первые 1 000 пользователей

Запуск веб-MVP
Подписка –399 ₽/мес., платящие –5 %.
К концу года: –1 000 пользователей, выручка –0,2 млн ₽, расходы –0,6 млн ₽ (осознанный минус).

2

2028 — устойчивый рост и B2B-пилоты

Развитие продукта, улучшение матчинга, первые B2B-проекты (компании, ВУЗы).
Подписка –599 ₽/мес., платящие –8 %.
К концу года: –15 000 пользователей, выручка –7,0 млн ₽, расходы –3,8 млн ₽, прибыль –3,2 млн ₽

4

Коммуникационное продвижение приложения

Медиа-PR и экспертность

Пакет материалов (пресс-релизы, колонка, кейсы пилотов), публикации в EdTech/стартап-СМИ, студенческих и локальных медиа, интервью и подкасты с фаундерами

Университетский и молодёжный PR

Пилоты «Месяц обмена навыками» в 1-3 вузах, интеграция в каналы вузов (сайт, соцсети, рассылки), запуск сети студенческих амбассадоров.

SMM и комьюнити

VK + Telegram как база, TikTok/Shorts для историй и формата; рубрики «истории пользователей», «навык недели», гайды; челленджи и UGC под хэштегами.

ЛОМЫ и сообщества

Небольшие «честные» блогеры и проффильные чаты (IT, дизайн, языки), интеграции с блогерами/каналами про карьеру и саморазвитие («месяц учусь/учу через НавыкОН»), совместные челленджи, реферальные коды.

Ивенты и выступления спикеров

Публикации и колонки в EdTech/стартап-/HR-медиа, участие в подкастах и проффильных конференциях, участие в акселераторах и конкурсах, пилоты «внутреннего обмена навыками» в компаниях, колледжах и вузах (корпоративные skill clubs), студфестивали и карьерные ярмарки

Этапный план:

Этап 1. Pre-launch (Q4 2025)

- Подготовка медиакита, визуальной айдентики, лендинга;
- Пилотный запуск прототипа на группе студентов;
- Первые материалы в студенческих медиа и соцсетях команды;
- Набор амбассадоров в 1-2 вузах.

Этап 2. Launch (2026, 1-ая половина)

- Официальные пресс-релизы и базовый медиа-выход;
- Онлайн-презентация продукта;
- Партнёрские пилоты в 1-3 вузах («Месяц обмена навыками»);
- Старт активного контент-маркетинга и челленджей.

Этап 3. Growth (2026, 2-ая половина и далее)

- Регулярные истории пользователей и публикации кейсов;
- Масштабирование амбассадорской программы;
- Интеграции с блогерами и тематическими сообществами;
- Участие в конкурсах, акселераторах, конференциях как источник PR.

Конкуренты

Прямые

Платформа	Модель	Валюта	Масштаб	Ключевые особенности
НавыкON	Навык за навык или баллы	Баллы	MVP	Видеочат, доска, матчинг, геймификация, карьерный трек
Neuron	Прямой бартер	Нет	Прототип	Альтруистичная миссия, ручной подбор
ShareSkill (PФ)	Прямой бартер	Нет	Локально	Каталог, офлайн-ориентированность, верификация
Simbi	Навыки за кредиты	Credits	~100k	Сильное комьюнити, широкий спектр услуг
TimeRepublik	Таймбанк (час за час)	TimeCoin	100k+	Сообщества, обмен любыми услугами
Barterchain	Прямой бартер	Токены-награды	~10k	Мобильное приложение, блокчейн
SkillSwap Apps	Навык за навык	Различно	Мелкие проекты	Простые локальные сервисы

Косвенные

Платформа	Модель	Валюта / расчёты	Масштаб	Ключевые особенности
Profi.ru	Маркетплейс услуг	Рубли, оплата специалисту	млн+ пользователей	Фокус на платных услугах, сильный блок репетиторов, рейтинг и отзывы, приложения
Авито Услуги	Маркетплейс объявлений услуг	Рубли, прямые расчёты	млн+ пользователей	Массовая аудитория, широкий спектр бытовых и профуслуг, низкий порог входа
YouDo	Задачи → исполнители	Рубли, оплата за задание	сотни тыс.+ пользователей	On-demand услуги, рейтинг исполнителей, мобильное приложение
Яндекс Исполнители	Поиск мастеров и фрилансеров	Рубли, прямые расчёты	млн+ пользователей	Интеграция в экосистему Яндекса, высокая достоверность, удобный поиск
Бартер.РФ	Бартер товаров и услуг	Бартер (услуга/товар ↔ услуга/товар)	тыс.+ пользователей	Классический бартер, акцент на экономии, не на обучении
Quid pro Quo	Услуга за услугу	Бартер, иногда внутр. оценка	локально, крупные города	Взаимопомощь «мне нужно X, дам Y», бытовые и профуслуги



Бизнес-модель

B2C

freemium

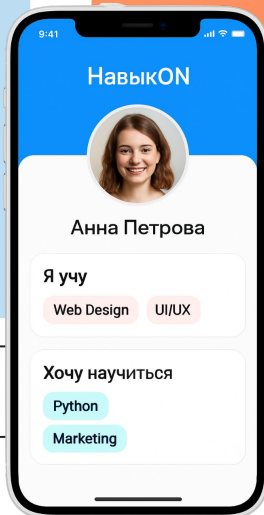
Базовый уровень (free):

- поиск и ограниченный матчинг;
- проведение N уроков в месяц;
- базовые возможности видеочата и доски.

Премиум-подписка (~300-500 Р/мес):

- приоритет в выдаче матчинга;
- расширенные фильтры;
- увеличенный лимит уроков;
- дополнительные опции доски/хранилища;
- доступ к спец-ивентам и мастер-классам.

Пользователь может **купить пакет баллов**, чтобы не ждать, пока его навыком кто-то воспользуется



P2P

- ядро

P2P-ядро создает органический

сетевой эффект: чем больше пользователей и навыков, тем ценнее платформа; монетизационные сценарии (B2C, баллы, B2B) являются надстройкой над этим базовым обменом.

B2B

- **Корпоративная версия НавыкON как «биржа навыков» внутри компании:**

- внутренняя P2P-платформа для обмена опытом между сотрудниками;

- корпоративная аналитика (кто чему учится, внутренние эксперты и т.д.);

- white-label/брендинг.

- **Модель оплаты: лицензия / подписка per user или фикс за компанию**

Финансы

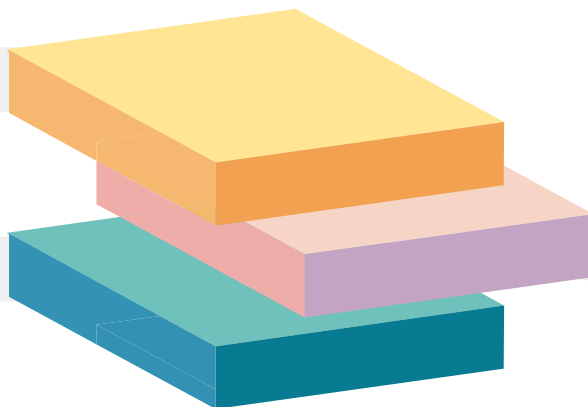
Расходы

Разработка и инфраструктура

~0,5-0,6 млн ₽

Маркетинг первого года

~0,2-0,25 млн ₽



Операционные расходы

~0,15-0,2 млн ₽

Источник финансирования: собственные средства команды + студенческие конкурсы и гранты + небольшие ангельские инвестиции

Финансы

Источники дохода

Freemium-подписка

рост цены по мере развития сервиса: ~399 → 499 → 599 ₹

B2B-подписка для компаний и вузов

закрытые «пространства навыков», с 2028 г.

Партнерства и спонсорские образовательные активности

Продажа дополнительных баллов и пакетов возможностей

*Токенизация внутренней валюты в долгосрочной перспективе (опционально)

Экономика и эффективность

- **Целевой САС:** ~80-120 ₹ при органическом росте через вузы и реферальную модель
- **Конверсия в платящих:** 5-8 % → LTV существенно выше САС
- **Почти нулевая переменная себестоимость одной R2P-сессии** → высокая маржинальность
- **Выход на операционный ноль к концу 2027 года,** устойчивый плюс с 2028 года

Финансовый прогноз на 3 года

Год	Пользователи (конец года)	Средняя цена подписки в месяц	Доля платящих (оценка)	Выручка, млн ₹	Расходы, млн ₹	Результат, млн ₹
2026	≈ 1 000	≈ 399 ₹	≈ 5 %	≈ 0,2	≈ 0,6	≈ -0,4
2027	≈ 6 000	≈ 499 ₹	≈ 7 %	≈ 1,8	≈ 1,7	≈ +0,1
2028	≈ 15 000	≈ 599 ₹	≈ 8 %	≈ 7,0	≈ 3,8	≈ +3,2



ИНВЕСТИЦИИ

1 Pre-seed

- Объем: 4–5 млн ₽.
- Цели:
 - разработка и запуск MVP;
 - первичный маркетинг (тест кампаний, пилоты с вузами);
 - формирование базовой команды

2 Seed

- Объем: ~15 млн ₽.
- Цели:
 - масштабирование маркетинга по РФ;
 - запуск мобильного приложения;
 - развитие аналитики и AI-модулей (рекомендации, антифрод)

3 Использование средств (в процентах)

- 40–45% — разработка;
- 35–40% — маркетинг и рост;
- 15% — операционка и поддержка;
- 5–10% — резерв/непредвиденные расходы.



Риски

Категория	Риски (кратко)	Способы снижения
Рыночные	Снижение спроса/платежеспособности; низкая готовность к P2P	Freemium/баллы и акцент «учиться бесплатно»; просветконтент, пилоты с вузами, интеграция с молодежными сообществами
Технологические	Нестабильная видеосвязь при росте; утечки/мошенничество	WebRTC, нагрузочное тестирование, резервные провайдеры; шифрование, 2FA, модерация, антифрод
Конкурентные	Копирование крупной EdTech; усиление международных платформ	Быстрый запуск и рост комьюнити, нишевое лидерство, расширение B2B/карьерный трек; локализация и партнерства в РФ
Командные	Уход ключевых людей; нехватка опыта масштабирования	Распределение знаний, опционы/доли, процессы; трекаеры, менторы, эксперты EdTech
Правовые/регуляторные	Изменения правил; требования по ПДн (152-ФЗ и др.)	Юр. сопровождение, соответствие ПДн, гибкая архитектура для адаптации



Команда проекта

