

Заголовок

BirthSync - напоминания о днях рождения и помощь в выборе подарков.

Проблема

Люди часто испытывают стресс из-за дней рождения окружающих. Как не забыть ни про один день рождения? Что подарить?

Решение

Приложение дает возможность хранить всю информацию в одном месте:

- Напоминания о днях рождения
- Анкеты друзей с их предпочтениями
- Удобный виш-лист
- Возможность делиться анкетами с друзьями

Рынок

Total Addressable Market (TAM) – Общий рынок

Рынок подарков в России оценивается примерно в 1,5 трлн рублей (~\$16 млрд).

Рынок мобильных приложений для продуктивности и напоминаний также растёт (~20% в год).

В России 100+ млн интернет-пользователей, из которых 50 млн используют мобильные приложения для организации задач.

Приблизительный TAM:

Если хотя бы 30% пользователей интересуются напоминаниями о днях рождения и подарками → 15 млн человек.

Если каждый тратит 1000 рублей в год (подписка, покупки, реклама), то TAM \approx 15 млрд рублей (\sim \$160 млн).

Serviceable Available Market (SAM) – Доступный рынок

BirthSync ориентирован на:

- Города-миллионники, где выше проникновение цифровых сервисов.
- Активных пользователей мобильных приложений (Москва, СПб, Казань, Новосибирск и т. д.).
- Людей 18-45 лет, которые регулярно поздравляют друзей.

Примерная оценка:

В крупных городах России \sim 30 млн человек в этой возрастной категории.

Предположим, 20% из них реально готовы использовать приложение \rightarrow 6 млн пользователей.

Средний платёж на подписку и покупки – 1000 руб. в год.

SAM \approx 6 млрд рублей (\sim \$65 млн).

Serviceable Obtainable Market (SOM) – Реальный рынок для захвата

На старте можно ориентироваться на:

- 5 городов (Москва, СПб, Казань, Новосибирск, Екатеринбург).
- Начальная аудитория приложения – 500 000 пользователей за 3 года.
- Средний доход с пользователя 1000 руб. в год.

SOM на первые 3 года: 500 млн рублей (\sim \$5,5 млн).

Бизнес-модель

- Подписка – доступ к премиум-функциям (расширенные напоминания, увеличение лимитов).

- Партнёрства с магазинами – реферальные ссылки на товары из виш-листов.
- Разовая продажа шаблонов открыток и идей для подарков.
- Реклама – ненавязчивая монетизация бесплатной версии.

Underlying Magic

Чем BirthSync уникален?

- Гибкая система анкет: можно добавлять любые параметры.
- Интеграция с маркетплейсами (в будущем – возможность покупки прямо в приложении).
- Виш-листы, которыми можно делиться.

Маркетинг и продвижение

Каналы привлечения:

- SMM (TikTok, Instagram, YouTube) – показываем, как легко выбирать подарки.
- Партнёрства с магазинами – кросс-промо.
- Реклама в приложениях по тайм-менеджменту и планированию.

Конкуренты

BirthdaysPro

Имеет функции напоминаний о днях рождения и синхронизации контактов.

Remindy

Обладает тем же функционалом, но также имеет функцию добавления заметок.

Followish

Виш-лист, можно добавлять цену подарка, описание, ссылку на магазин. Дарящая сторона может забронировать подарок. Имеется раздел с идеями для подарков, отсылающими на магазины.

Наш проект

BirthSync совмещает в себе функционал обеих вариаций приложений, однако, имеет дополнительные функции: пользователь сможет подробно описать любую информацию, которая поможет с выбором подарка, в удобном визуальном интерфейсе. В перспективе можно будет добавить готовые идеи для подарков, основанные на записанных данных, сгенерированные при помощи искусственного интеллекта.

Финансовые прогнозы (РФ, 3 года)

Доходы

Основные источники монетизации:

- Подписка (99 руб./мес или 999 руб./год)
- Партнёрские программы (реферальные ссылки на магазины)
- Продажа цифрового контента (открытки, шаблоны, премиум-функции)
- Реклама (ненавязчивая, в бесплатной версии)

Год	Пользователи (активные)	Подписка (₽)	Партнёрки (₽)	Контент (₽)	Реклама (₽)	Итоговый доход (₽)
1	50 000	25 млн	5 млн	3 млн	2 млн	35 млн
2	200 000	100 млн	20 млн	10 млн	10 млн	140 млн
3	500 000	250 млн	50 млн	25 млн	30 млн	355 млн

Расходы

Основные статьи расходов:

- Разработка (зарплата разработчиков, серверы)
- Маркетинг (SMM, реклама, PR)
- Операционные расходы (юридическая поддержка, сервисы, офис)

Год	Разработка (₽)	Маркетинг (₽)	Операционные (₽)	Итоговые расходы (₽)
1	15 млн	10 млн	5 млн	30 млн
2	30 млн	40 млн	10 млн	80 млн
3	50 млн	70 млн	20 млн	140 млн

Финансовый результат

Год 1: +5 млн ₽ (точка безубыточности)

Год 2: +60 млн ₽ (стабильная прибыль)

Год 3: +215 млн ₽ (рост и масштабирование)

Вывод:

За 3 года приложение выходит на прибыль 215 млн ₽ в год.

При инвестициях 30-50 млн ₽ в первый год проект окупится к середине второго года.

Команда

- UX/UI дизайнер
- Разработчик фронтенда
- Разработчик бэкенда
- Тестировщик

Запрос (Ask)

Запрашиваемая сумма инвестиций: 50 млн ₽

Эти инвестиции позволят нам разработать и запустить MVP, протестировать маркетинг и достичь первых 200 000 пользователей!

