

Place&Play



*Больше чем просто место

*Больше чем просто игра

МЫ РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ:

С минимализированием
потери клиентов для
бизнеса, благодаря
современному подходу
бронирования и
отслеживания клиентов

С общением и
организации
игры/досуга

С затруднительным поиском
компании или компаньона
для игры

С неудобным
поиском площадки
и бронированием



“Хотел поиграть в теннис, но не нашёл компаньона подходящего уровня.

В итоге – остался сидеть дома...”



КТО МЫ?

Спортивная экосистема для людей:

- Современное управления для бизнеса,
- Новые знакомства, события и поиск компаньонов для каждого.

*Здесь спорт объединяет, а каждое событие – повод найти друзей и единомышленников.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

ЦА пользователей

Представители:

Возраст: 16–40 лет

Пол: мужчины и женщины (с лёгким уклоном в сторону мужчин в игровых видах — футбол, теннис, баскетбол)

Местоположение: жители города

Социальный статус: активные молодые люди, студенты, офисные работники, предприниматели

Доход: средний и выше среднего

Интересы:

Спорт

Социальная активность

Поиск друзей и новых знакомств

ЗОЖ

◆ **Проблемы, которые мы решим:**

-Некого позвать поиграть — не с кем собраться

-Сложно найти удобное время и место

-Заведения не всегда удобно искать вручную

-Люди хотят совместить спорт и общение

◆ **Что для пользователя важно:**

Простота поиска и участия в событиях

Возможность организовать своё событие

Удобная карта и фильтры

Уведомления, подтверждения, рейтинг участников

ЦА заведения, площадки

Представители:

-Частные теннисные клубы, футбольные поля

-Фитнес-залы, залы боевых искусств

-Боулинг, бильярд, батутные арены

-Школы танцев, тренеры и спортивные секции

-Бизнесы, сдающие в аренду спорт-инвентарь

◆ **Проблемы, которые мы решим:**

-Получить новых клиентов (особенно в «провальные часы»)

-Повысить загруженность и доход

-Автоматизировать бронирование

-Увеличить онлайн-присутствие

-Взаимодействовать с активной аудиторией

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Платформа	Описание	Сильные стороны	Ограничения / Отличия от Place&Play
Meetup	Платформа для мероприятий и сообществ	Большая база пользователей, гибкие форматы	Не ориентирован на спорт, нет бронирования и подбора игр
Push30	Подписка на спортзалы (Узбекистан)	Удобный доступ в залы через приложение	Нет событий, друзей, матчмейкинга
1Fit	Сервис подписки на фитнес-клубы	Популярен среди пользователей фитнеса	Нет социальных функций, нет карты или поиска игр
SportEasy	Управление спортивными командами	Удобен для тренеров и организаторов	Нет карты событий и живого комьюнити
Playo (Индия)	Поиск партнёров, бронирование площадок, мероприятия	Создание событий, карта, чат, социальные функции	Работает только в Индии, нет локализации для СНГ
Place&Play	Платформа для поиска партнёров, событий и площадок	Локализация под СНГ, друзья, чат, карта, бронирование	Требует масштабирования и маркетинга

МОДЕЛЬ МОНЕТЕЗАЦИИ

Freemium-модель

- Основной функционал бесплатный.
- За расширенные функции (как для пользователей, так и для организаторов и заведений) — платный доступ.



БИЗНЕС МОДЕЛЬ:



💰 1. Модель получения дохода

Гибридная модель B2C + B2B:

◆ Пользователи (B2C):

Freemium + платные функции:

- Создание более 3 событий в день

- Поднятие событий в ленте

- Приоритетное участие в популярных играх

- Подписка Premium — \$3.99 / мес

◆ Заведения (B2B):

Комиссия с бронирования: 10–15% с каждого успешного бронирования через платформу.

Подписка для заведений:

- Базовая (0\$) — простая карточка

- Расширенная (\$29/мес) — аналитика, чат, приоритет в поиске

- Премиум (\$99/мес) — CRM, виджет, аналитика, push

📣 2. Маркетинг

◆ Стратегия:

Performance-маркетинг: Meta Ads,

Influencer-маркетинг: локальные спортивные блогеры

B2B-отдел продаж: работа напрямую с заведениями и организаторами

Партнёрства: с университетами, ТЦ, спортивными брендами

Геймификация: баллы за активность, рефералы, конкурсы

◆ Каналы:

Instagram, Telegram

Push-уведомления внутри приложения

E-mail/SMS для повторных касаний

SEO и ASO

БИЗНЕС МОДЕЛЬ:

💰 3. Цена

◆ Для пользователей:

Бесплатно — основной функционал
\$3.99 в месяц — премиум-доступ

◆ Для заведений:

Бесплатный тариф — ограниченный функционал
\$29 в месяц — продвинутый
\$99 в месяц — полный доступ с приоритетами

◆ Средний доход с пользователя (ARPU):

B2C: \$1.2–1.5 / месяц (при 5–10% платящих)

B2B: \$30–50 / заведение / месяц

👤 4. Ожидаемое среднее количество учётных записей (через 12 мес MVP)

◆ B2C — обычные пользователи:

Ожидаемо: ~30 000

зарегистрированных

Активные ежемесячно (MAU): ~10 000

Платящих: 5–10% → 500–1000 подписчиков

◆ B2B — заведения:

Ожидаемо: ~300 заведений

(Ташкент, Самарканд, Бухара, регионы)

Платящих: 100–150 заведений

📊 5. Ожидаемый LTV (Lifetime Value)

◆ B2C:

Средний платящий пользователь: $\$3.99 \times 12 \text{ мес} = \sim\$48 / \text{год}$

Учитывая отток → LTV ~\$30–40

◆ B2B:

$\$30 / \text{мес} \times 12 = \360

При среднем удержании 1–2 года → LTV \$400–600

MILESTONES

01

СЕНТЯБРЬ 2025 — MVP & ПЕРВЫЙ ЗАПУСК

Цели:

Завершение MVP
Запуск в Ташкенте и Самарканде (Android/iOS)
Первые бронирования и отзывы

KPI:

1 000+ пользователей
20+ заведений
100+ событий
50+ бронирований

02

Q4 2025 (октябрь — декабрь)

Цели:

Запуск базовой системы рейтингов
Первые подписки для заведений
Первая рекламная коллаборация

KPI:

5 000 пользователей
50 заведений
200+ бронирований
\$1 000 выручки

03

Q1 2026 (январь — март)

Цели:

Внедрение реферальной системы
Запуск аналитики и дашборда для заведений

KPI:

15 000 пользователей
100 заведений
1 000+ бронирований
\$10 000+ выручки

04

Q2 2026 (апрель — июнь)

Цели:

Старт интеграций с локальными платёжными системами
Подготовка к запуску в Казахстане

KPI:

30 000 пользователей
150 заведений
\$25 000 выручки
5 000 событий

НАША КОМАНДА



Моя цель — создать платформу, которая помогает людям находить друг друга через спорт, объединяет сообщества и приносит пользу не только пользователям, но и бизнесу. Я отвечаю за всё: от идеи до запуска, от команды до партнёров.

**Абрамов Олег - основатель
Place&Play.**

НАША КОМАНДА



Александра — тестировщик

Отвечает за качество и стабильность приложения.

Проверяет каждый релиз, выявляет баги и помогает сделать продукт надёжным для пользователей.



**Ибрахим - маркетолог
Place&Play.**

Забочусь о том, чтобы о нас узнавали те, кому это действительно нужно: кто любит спорт и ищет, с кем поиграть.



**Алишер — Scrum-
мастер**

Упрощает процессы, поддерживает команду и помогает стартапу двигаться быстро и слаженно.

Контакты



+998 99 888 89 31



business@placeandplay.uz

