

Портрет целевой аудитории

1. Молодые предприниматели и стартаперы:

- Возраст: 20-35 лет
- Образование: Высшее образование или студенты бизнес-школ, IT-специалисты
- Потребности: Развитие навыков предпринимательства, поиск идей для стартапов, моделирование бизнес-сценариев
- Проблемы: Недостаток практического опыта в управлении финансами, сложности в поиске инвесторов
- Поведение: Активное использование образовательных онлайн-платформ, интерес к играм-симуляторам
- Примеры использования: Подготовка к участию в акселераторах (Сколково, ФРИИ), участие в стартап-конкурсах

2. Инвесторы-новички:

- Возраст: 25-45 лет
- Образование: Экономическое или техническое
- Потребности: Практическое обучение инвестициям, изучение стратегий оценки стартапов
- Проблемы: Нехватка опыта в венчурных инвестициях, риск потери капитала
- Поведение: Частое участие в инвестиционных клубах, просмотр контента об инвестициях
- Примеры использования: Подготовка к участию в инвестиционных питчах, выбор первых стартапов для вложений

3. Бизнес-школы и образовательные центры:

- Возраст участников: 18-30 лет
- Потребности: Интерактивные учебные материалы, тренажеры для практики навыков
- Проблемы: Ограниченные возможности для моделирования реальных бизнес-ситуаций
- Поведение: Использование симуляторов и кейсовых игр в образовательном процессе
- Примеры использования: Применение на курсах MBA и предпринимательских программах (например, в ВШЭ, Сколково)

4. Частные лица, интересующиеся инвестициями:

- Возраст: 20-50 лет
 - Образование: Среднее специальное или высшее
 - Потребности: Получение базовых знаний о венчурных инвестициях, пробное участие в инвестиционных сценариях
 - Проблемы: Страх потери денег, нехватка опыта в анализе проектов
 - Поведение: Использование инвестиционных приложений (Тинькофф Инвестиции, Альфа-Инвестиции), обучение через видео и курсы
 - Примеры использования: Игровое тестирование навыков инвестирования в стартапы перед реальными вложениями
-

ГЕО и Локальные Особенности

Регион: Россия

Локальные Факторы:

- Рост популярности образовательных онлайн-платформ: Skyeng, Нетология, Stepik
- Поддержка стартапов государством: гранты от ФРИИ, участие в нацпроекте "Малое и среднее предпринимательство"
- Наличие сильных бизнес-акселераторов и инкубаторов: Сколково, ФРИИ, GenerationS
- Развитая экосистема стартапов в крупных городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Новосибирск, Екатеринбург
- Высокий интерес к инвестициям среди частных лиц: популяризация венчурного инвестирования
- Динамично развивающиеся инвестиционные клубы и частные фонды: AngelsDeck, Softline Venture Partners
- Региональные инвестиционные программы и акселераторы: инвестиционные конкурсы при поддержке региональных властей

Особенности рынка:

- Низкая финансовая грамотность (по данным ЦБ, около 30% россиян испытывают сложности с финансовыми решениями)
- Ограниченный доступ к инвестиционным инструментам для частных лиц
- Высокий спрос на практические и геймифицированные образовательные продукты
- Повышенное внимание к стартапам в области технологий, особенно в AI, финтехе и e-commerce

Позиционирование:

- Игра позиционируется как "**финансово-образовательная симуляция**" или "**игровой инвестиционный тренажёр**".
- Она охватывает как рынок EdTech, предлагая обучение через практику, так и рынок инвестиционных симуляторов, позволяя пользователям развивать навыки управления стартапами и принятия инвестиционных решений.

Планы по Масштабированию

1. Европейский рынок (EU)

- **Высокий уровень финансовой грамотности:** Европейские страны активно развивают программы финансового образования, что создает спрос на сложные, но доступные инструменты для практического обучения.
- **Развитая венчурная экосистема:** Крупные инвестиционные площадки (Seedcamp, Startupbootcamp, Techstars Europe) поддерживают стартап-культуру, создавая благоприятную среду для симуляторов и образовательных решений.

- **Регуляторная поддержка:** Государственные программы финансирования стартапов и предпринимательства (например, программы ЕС по поддержке инноваций и венчурных инвестиций).
- **Целевая аудитория:** Молодые предприниматели, инвесторы-новички, бизнес-школы и акселераторы.
- **Конкурентные преимущества:** Недостаточное количество интерактивных и игровых решений для обучения венчурному инвестированию, возможность предложить уникальный продукт.
- **Потенциальный SAM:** \$300 млн
- **Достижимый SOM (доля рынка):** \$75 млн

2. Рынок США

- **Один из крупнейших рынков стартапов и венчурных инвестиций:** США обладает наиболее развитой стартап-экосистемой, где венчурные инвестиции являются важной частью экономической системы.
- **Высокая конкуренция среди образовательных продуктов:** Требуется чёткое позиционирование, например, как "единственный в своём роде интерактивный тренажёр для предпринимателей и инвесторов".
- **Потребность в геймифицированных обучающих решениях:** Популярность образовательных игр и интерактивных симуляторов растёт, особенно среди молодых предпринимателей и инвесторов.
- **Сильные инвестиционные фонды и ангельские сети:** Программы, такие как Y Combinator и 500 Startups, создают спрос на обучающие инструменты для подготовки участников.
- **Региональные отличия:** В Калифорнии (Сан-Франциско, Лос-Анджелес) наибольшая концентрация инвесторов и стартапов, что делает их первыми точками входа.
- **Потенциальный SAM:** \$500 млн
- **Достижимый SOM:** \$100 млн

3. Азия (Китай, Индия, Юго-Восточная Азия) – потенциальное направление

- **Быстроразвивающиеся экосистемы стартапов:** Китай, Индия, Сингапур и Индонезия активно инвестируют в развитие венчурного рынка.
- **Популярность EdTech и онлайн-образования:** В странах Азии высок спрос на геймифицированные образовательные решения.
- **Регуляторные барьеры:** В Китае строгие ограничения на зарубежные образовательные продукты, требуется локализация.
- **Потенциальный SAM:** \$400 млн (с возможностью дальнейшего роста при успешной адаптации)
- **Достижимый SOM:** \$50-80 млн

Оценка SAM/SOM

1. Общий Адресуемый Рынок (TAM)

- Российский рынок онлайн-образования: \$1,76 млрд в 2024 году (по данным РБК)
- Игры-симуляторы и образовательные приложения: \$200 млн
- Рынок частных инвесторов и любителей финансовых симуляторов: \$150 млн

- Венчурный рынок и рынок бизнес-образования: \$1 млрд

2. Осуществимый Адресуемый Рынок (SAM)

Релиз (Россия):

- **Россия:** \$200 млн
- **Достижимый SOM:** \$50 млн

Масштабирование:

- **Европейский Союз:** \$300 млн
- **США:** \$500 млн
- **Азия (Китай, Индия, ЮВА):** \$400 млн
- **Общий SAM:** \$1,4 млрд

3. Достижимый Рынок (SOM)

Релиз (Россия):

- **Россия:** \$50 млн

Масштабирование:

- **Европейский Союз:** \$75 млн
- **США:** \$100 млн
- **Азия:** \$50-80 млн
- **Общий SOM:** \$275-300 млн

Выводы:

- Краткосрочное масштабирование следует начать с **Европы и США**, так как они обладают развитой инвестиционной инфраструктурой и высоким спросом на образовательные решения.
- **Россия останется основным тестовым рынком**, но для выхода на международный уровень потребуется адаптация продукта.
- **Азиатский рынок требует глубокой локализации**, но его потенциал велик.
- В долгосрочной перспективе возможно расширение в **Латинскую Америку и Ближний Восток**, где также растёт интерес к венчурным инвестициям.

Таким образом, масштабирование проекта предполагает поэтапный выход на рынки с учётом локальных особенностей, конкуренции и потенциальной аудитории.