

РИТМ

приложение для отказа от соцсетей одним касанием

Целевая аудитория

Амбициозные молодые люди (студенты, специалисты креативных и IT-профессий, фрилансеры), ищущие способы повысить концентрацию и дисциплину;

Успешные пользователи 30-40 лет - предприниматели и менеджеры, воспринимающие цифровую гигиену как элемент имиджа и внутреннего порядка

Корпоративный сегмент (B2B) - компании, заинтересованные в повышении продуктивности и профилактике выгорания сотрудников.



Проблемы

Решение

1

Потеря контроля над собственным вниманием и временем

Не блокировка, а осознанный выбор.

Вы не просто «запрещаете» себе отвлекаться. Вы физически подтверждаете свое намерение сфокусироваться, касаясь персональным токеном. Это превращает борьбу с прокрастинацией в мотивирующий ритуал.

2

Цифровое выгорание

Физический барьер между вами и цифровым шумом.

Токен с лимитированным числом касаний - это не обходной путь, который можно обмануть. Это гарантия того, что каждое ваше решение вернуться в социальные сети или развлекательный контент будет взвешенным и осознанным.

3

Хроническая прокрастинация

Прокачка цифровой гигиены, а не сиюминутное решение.

С помощью встроенной аналитики и геймификации вы не просто «меньше сидите в телефоне». Вы видите свою динамику, отмечаете прогресс и формируете устойчивую привычку к концентрации, восстанавливая баланс между работой и личной жизнью.

Конкуренты

В РФ конкурентов нет

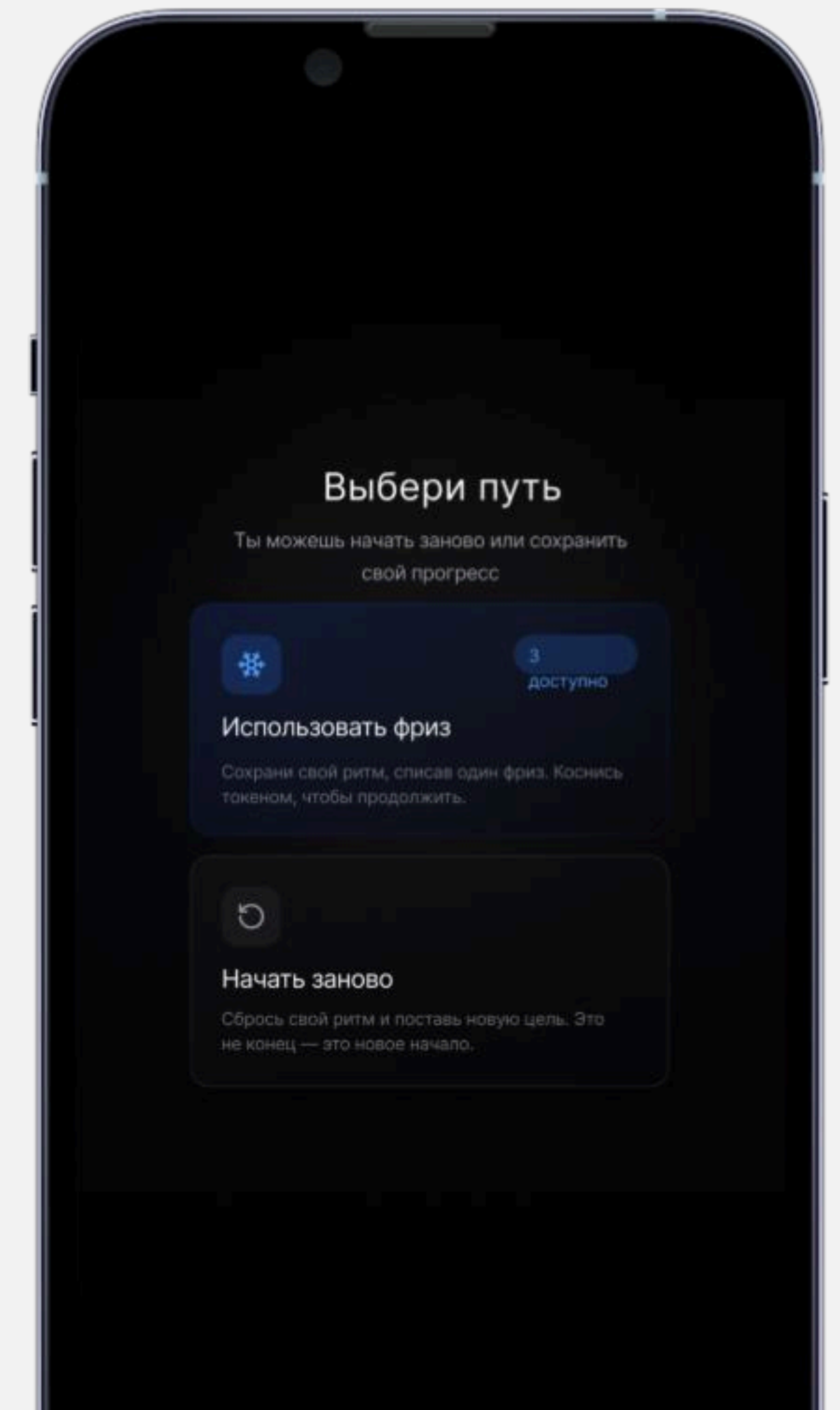
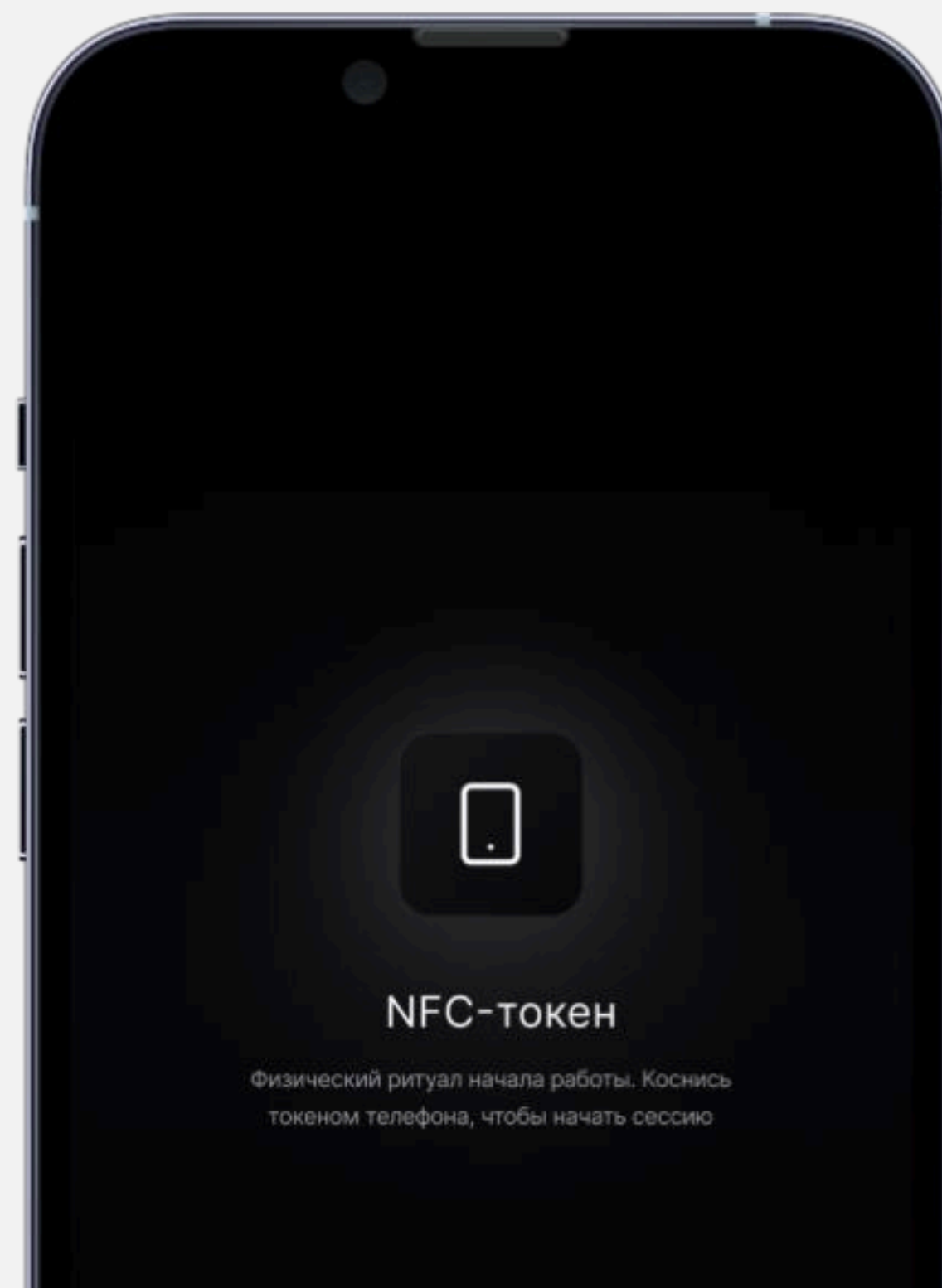
Список преимуществ	Ритм	Brick	Bloom	Foqos
Наличие физического токена	+	+	+	-
Работа в РФ	+	-	-	-
Невозможность обхода блокировки	+	+	+	+
Геймификация и аналитика	+	+	+	+

Конкурентные преимущества

- Простота и тактильность

- Обходной путь для
решения цифровой
зависимости

- Гибкость и
персонализация



Бизнес-модель

B2C

- Модель Premium (единоразовый платеж)

2800 рублей
физический token+лицензия

- Модель подписки (опционально)

B2B

Годовая SaaS-подписка на сотрудника

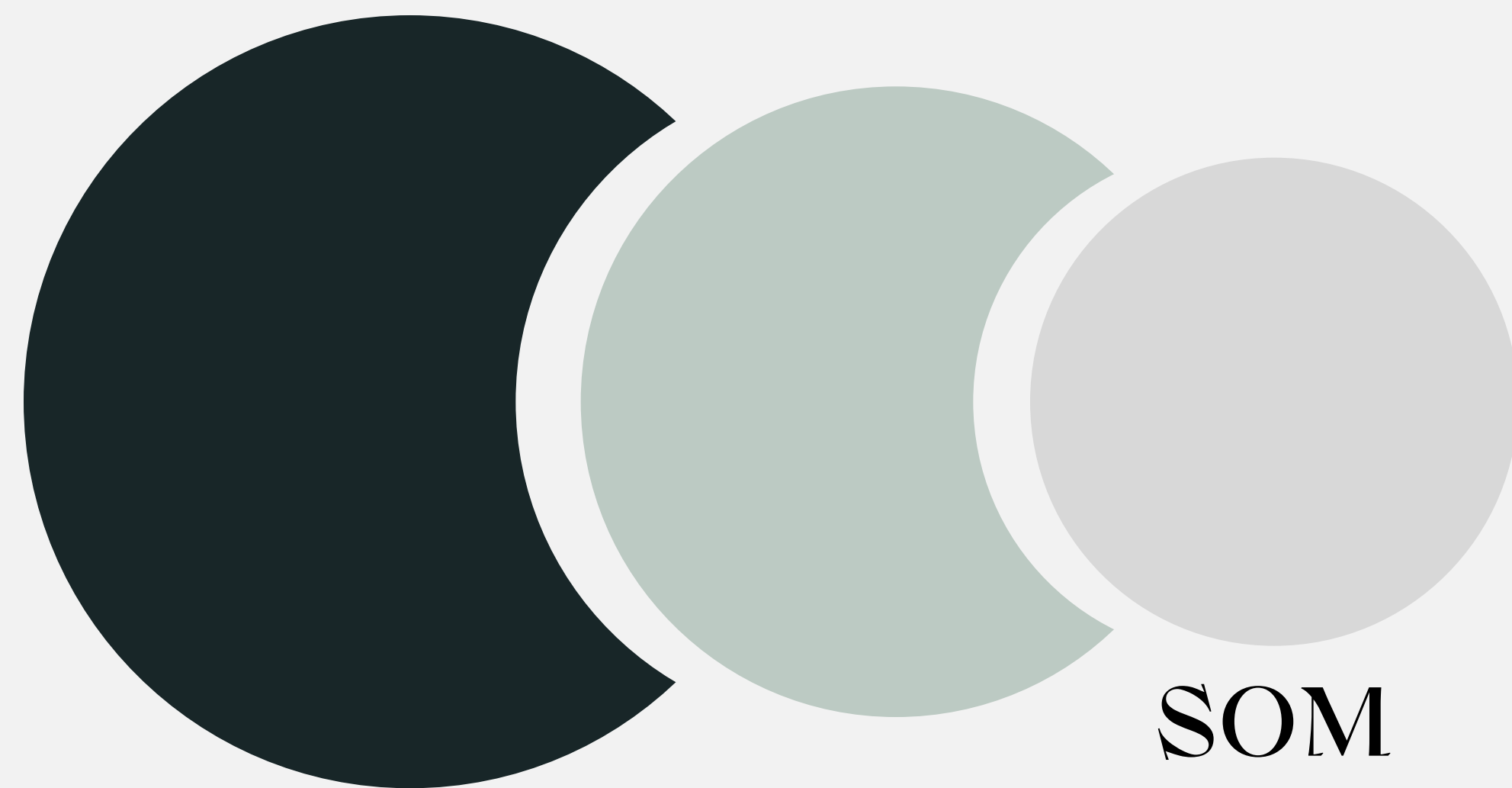
Каналы продвижения

- Маркетплейсы (Wildberries, OZON, Avito)
- Бренд-сайт
- Партнерство



Объем рынка

РФ



TAM

250-360 млрд. руб

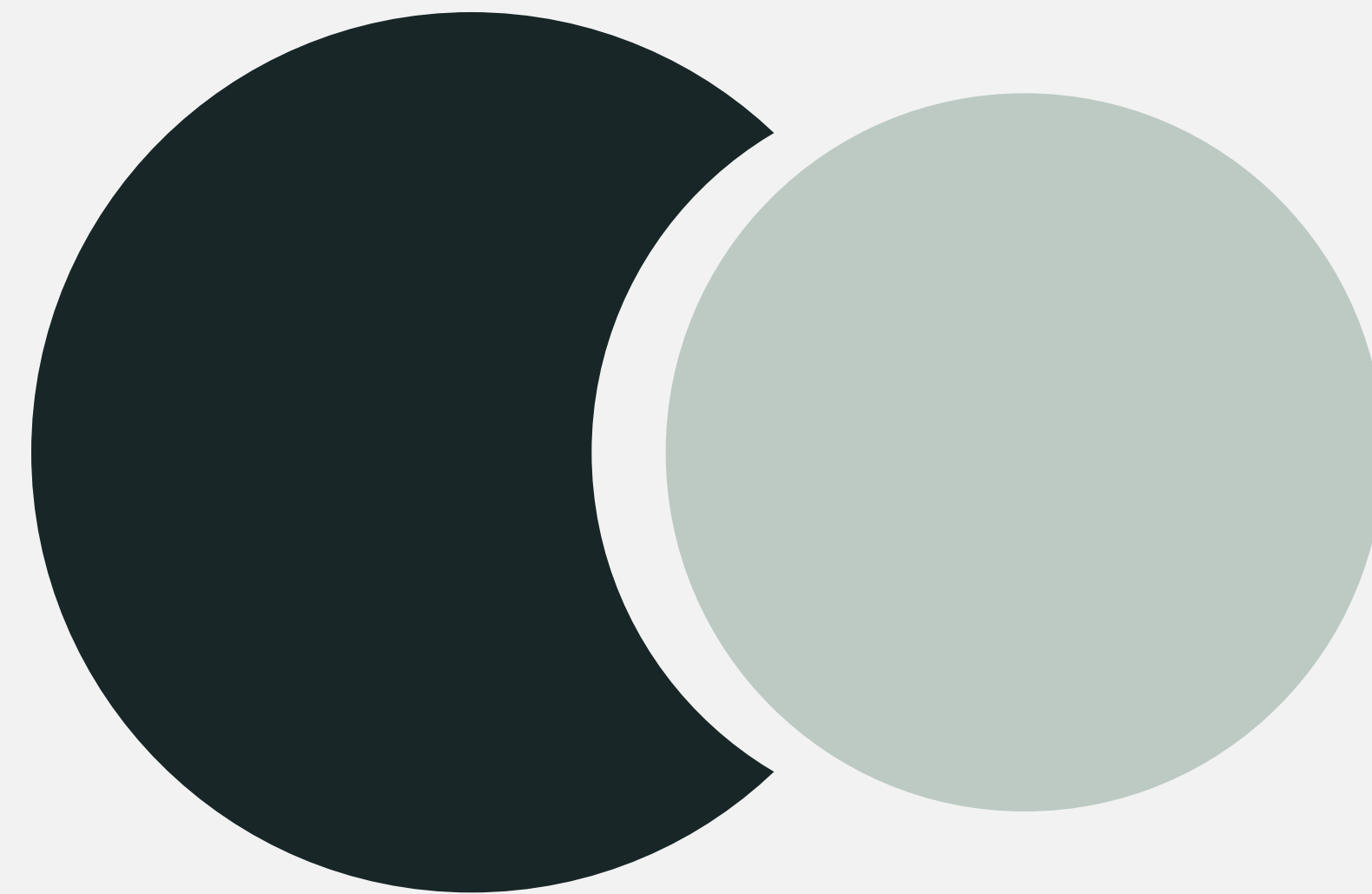
SAM

25-36 млрд. руб

SOM

2,5-3,6 млрд. руб

Мировой



TAM

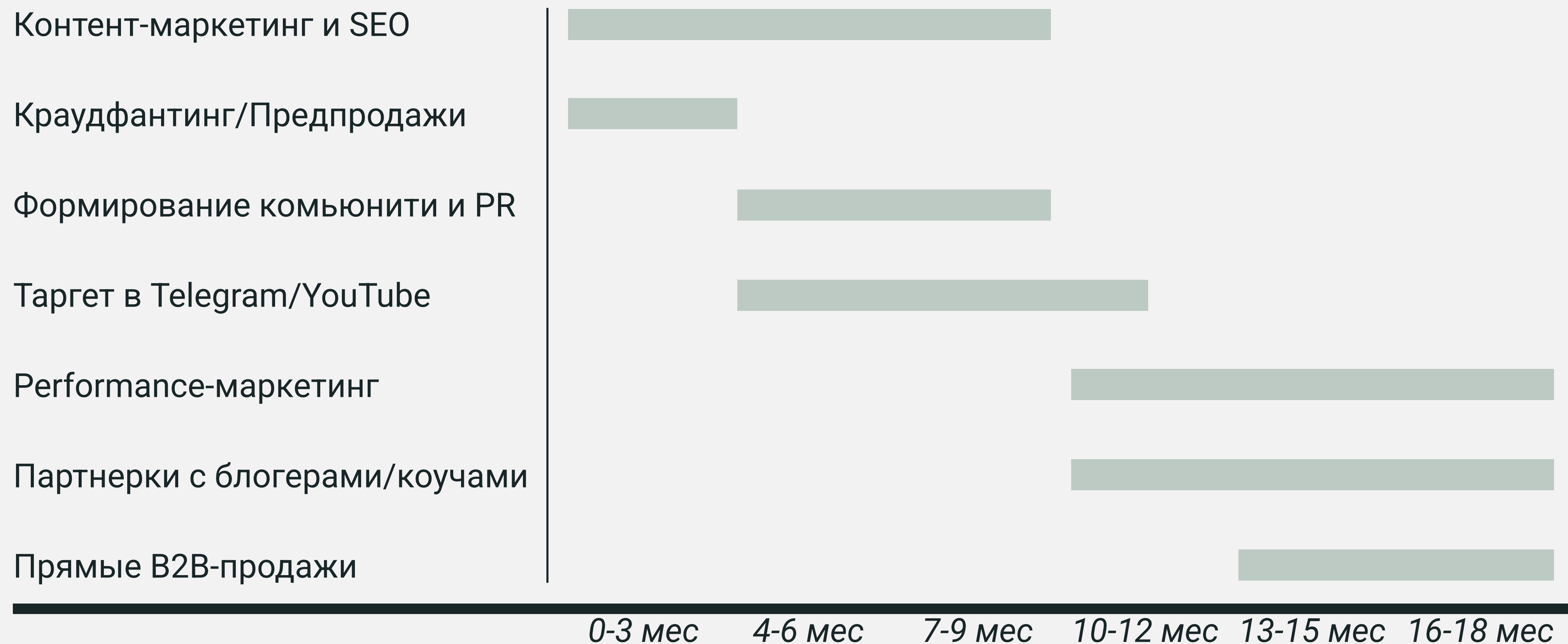
5-7 млрд. руб

SAM

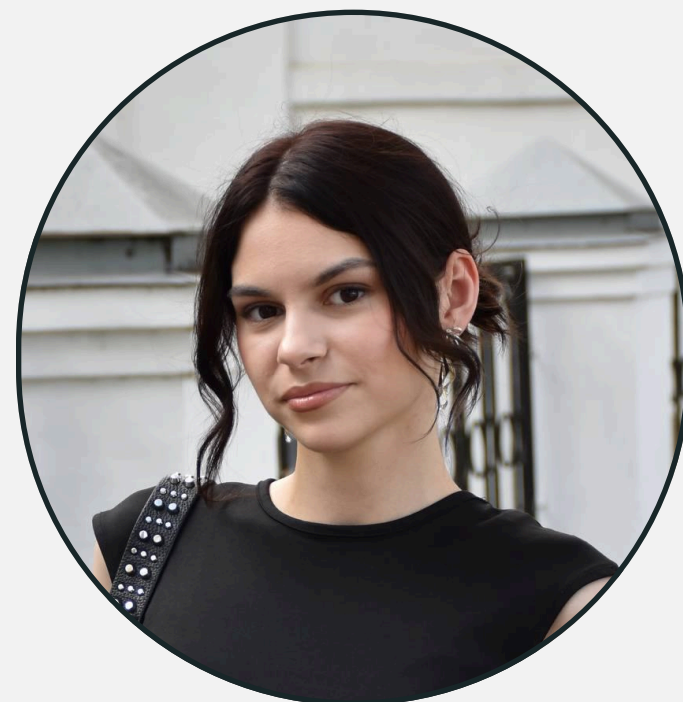
283-404 млрд. руб

Стратегия выхода на рынок

Двухэтапный подход: создание спроса через образование, затем масштабирование через performance.



Команда



Цыбикова Елизавета

менеджер



Киселев Максим

разработчик



Шишкова Александра

маркетолог

Контакты



Цыбикова Елизавета Александровна

+7-909-277-88-41

tg: lesswen

cybikovaelizaveta@gmail.com