

An aerial photograph of a city skyline, likely New York City, featuring a river and various buildings. A large, semi-transparent blue circle is overlaid on the image, centered in the upper half. The text 'city4me' is written in white, lowercase letters within this circle.

city4me

город для меня



city4me
город для меня

КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

city4me - это интерактивный сервис для владельцев смартфонов по доставке и полному процессингу персональных мобильных приглашений в ближайшие розничные предприятия с возможностью моментального получения скидок, бонусов или подарков, включая сервисы коллективных покупок*

* Розничные предприятия (далее «розница») - магазины и бутики, кафе и рестораны, кинотеатры, фитнес-центры, ночные клубы, салоны красоты и SPA, студии загара, театры и концертные залы, галереи и выставки, стадионы ...

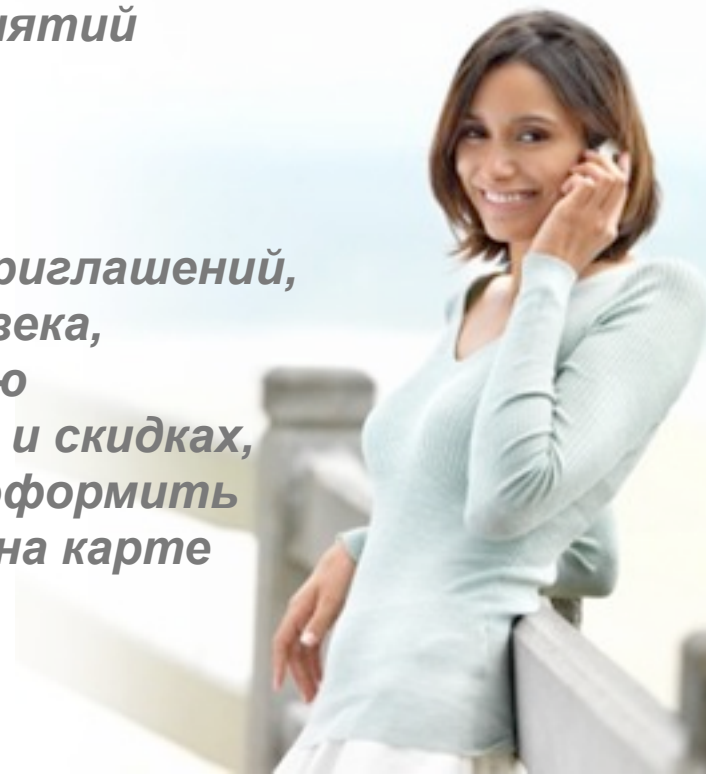
city4me
город для меня



ПРОБЛЕМА ПОКУПАТЕЛЕЙ ВЫБОР ЛУЧШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

*В «большом городе» **вокруг** владельцев смартфонов десятки и сотни различных предприятий*

*Выбор лучшего предложения
значительно облегчается
при получении персональных мобильных приглашений,
учитывающих предпочтения человека,
с интерактивной возможностью
узнать о предлагаемых товарах, услугах и скидках,
сразу же позвонить, сделать заказ или оформить
резервирование, быстро найти место на карте
и сообщить друзьям*



city4me
город для меня



ПРОБЛЕМА РОЗНИЦЫ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ХОРОШИХ КЛИЕНТОВ

*В «большом городе» розничных предприятий
становится больше с каждым месяцем*

Конкуренция

нарастает и обостряется

*Привлечение хороших клиентов
значительно облегчится*

*при направлении персональных приглашений,
находящимся рядом владельцам смартфонов
с интерактивной возможностью сообщить
о своих товарах, услугах и скидках,
принять заказ или оформить резервирование*



city4me
город для меня



РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

city4me

*получение от розничных предприятий
интересных и выгодных предложения для клиентов
и обеспечение их доставки
находящимся рядом владельцам смартфонов
в виде интерактивных персональных приглашений
с учётом личных предпочтений*



city4me
город для меня



РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Основной принцип -
«Здесь и сейчас»

Производится выборка предложений от различных предприятий, актуальных для конкретного местонахождения владельца смартфона в текущий период времени с учётом его личных предпочтений.



city4me
город для меня



РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Другие принципы:

Локализация

быстрое определение местоположения абонента

(по GPS, данным операторов сотовой связи или другими способами)

Персонализация

учёт личных предпочтений абонента

(на основе анализа предыдущих обращений к сервису)

Заинтересованность

получение абонентом различных

скидок, бонусов или подарков

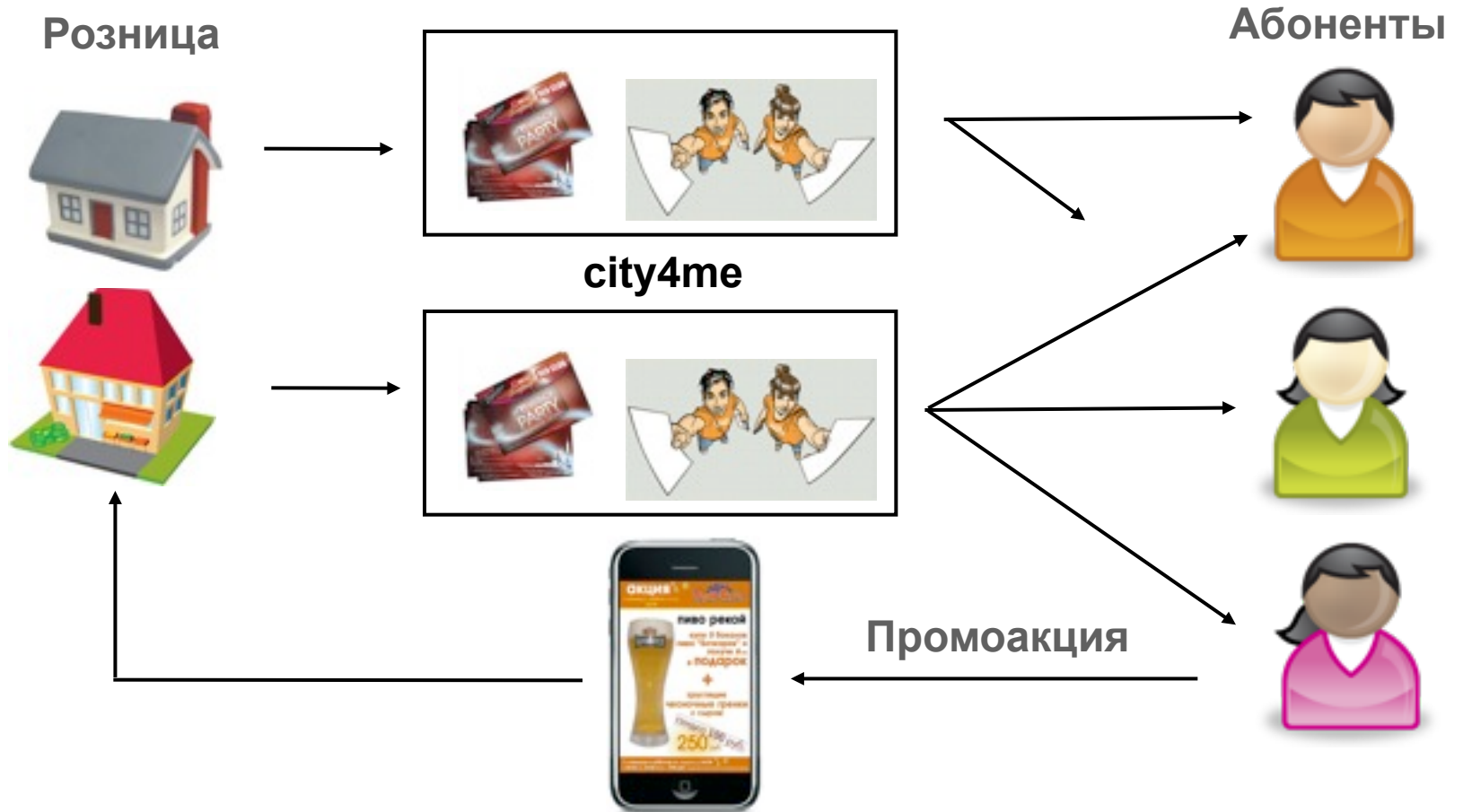
(фильтрация приглашений по наличию промоакции)



city4me
город для меня



РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ



city4me
город для меня

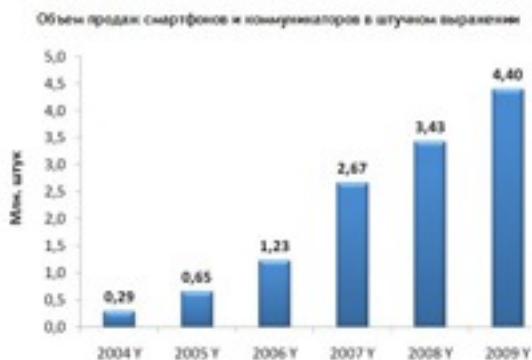


ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

«Продвинутая» молодежь,
стремится ко всему новому
и ведет активный образ жизни*

*Более трёх миллионов человек
в московском регионе.*

В стране - более пяти миллионов



По данным MForum Analytics

<http://www.mforum.ru/analit/pubs/091818.htm>

* жители «большого города»
от 18 до 30 лет с ежемесячным
доходом более 25 тыс. рублей,
уже имеют смартфон, либо приобретут
его в ближайшее время (устойчивый
тренд по замене телефонов на смартфоны)



city4me
город для меня



МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

***Оплата за доставку
персональных мобильных приглашений
по месту, времени и интересам***
(рекламная модель CPC)

***Оплата за процессинг
по обеспечению всех видов
«активных действий» абонентов***
(рекламная модель CPA)

***Партнёрство
с операторами мобильной связи
по делению дохода
от генерации дополнительного ARPU***
(звонки, SMS & MMS, GPRS-трафик)





МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

Для абонентов использование city4me совершенно бесплатно

(GPRS-трафик оплачивается абонентом самостоятельно согласно тарифам оператора)

Для розничных предприятий размещение информации бесплатно

(изготовление рекламных баннеров оплачивается по договору в любой специализированной организации)

CPC (cost_per_click)	Оплата производится за каждый клик абонента на персональное приглашение (рекламный баннер) при запросе информации о розничном предприятии или предлагаемых промоакциях, что означает факт доставки персонального приглашения.
CPA (cost_per_action)	Оплата производится заказчиком за каждое «активное действие» абонента (телефонный звонок, резервирование товара или услуги, бронирование билетов или столиков и пр.), что означает факт обеспечения процессинга между сторонами
REVENUE SHARE MODEL	Оплата производится мобильным оператором в виде процентов от генерации дополнительного ARPU абонентами city4me при использовании сервиса (звонки, SMS или MMS, как «активные действия», GPRS-трафик при загрузке персональных приглашений)



city4me
город для меня

ЗАКАЗЧИКИ

Розничные предприятия «большого города»

*Проводят маркетинговые мероприятия
в виде BTL-акции с использованием LBS-сервисов*

*Информируют о своих товарах или услугах и предлагают участвовать
в различных промоакциях (скидки, бонусы, подарки)*

*Промоакции оформляются в виде персональных приглашений
и представляют собой*

*виртуальный купон, сертификат или дисконтную карту,
которыми можно воспользоваться
без бумажного или пластикового носителя*

*Персональные приглашения
направляются владельцу смартфона
только по его запросу
при нахождении рядом с розничным предприятием
и с учётом его личных предпочтений*

Объем рынка маркетинговых коммуникаций России в 2008-2009 гг., млрд. руб. (вкл. НДС)

Медиа	2008	2009	Изменение, %
Телевидение	138,9	113,7	-18
в т.ч. эфирное	137,6	112,2	-18
кабельно-спутниковое/тематическое	1,3	1,5	14
Радио	14	9	-36
Печатные СМИ	57,6	32,6	-43
в т.ч. газеты	13,7	8,9	-35
журналы	27,2	16	-41
рекламные издания	16,7	7,7	-54
Наружная реклама	45,8	27,3	-41
Интернет	17,6	19	8
в т.ч. медийная реклама	7,4	7,7	4
контекстная реклама	10,2	11,3	11
Другие медиа	3,2	2,6	-19
в т.ч. InDoor-реклама	2,5	2,1	-16
реклама в кинотеатрах	0,7	0,5	-29
Всего по сегменту ATL-услуг	277,1	204,2	-26
Всего по сегменту BTL-услуг	71,2	51,5	-28
Итого	348,3	255,7	-27



city4me
город для меня

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

2011 год - МОСКВА

240 000 абонентов - владельцев смартфонов:

Приложение для iPhone - возможно лучший смартфон,

Приложение для Nokia - наибольшее количество смартфонов,

Приложение для OS Android - самые динамичные смартфоны,

Приложение для OS Win Mobile - просто хорошие смартфоны.

2012 год - РОССИЯ (города «миллионники»)

320 000 абонентов - владельцев смартфонов

2013 год - РОССИЯ

400 000 абонентов - владельцев смартфонов



ПРОДВИЖЕНИЕ

	2011	2012	2013
Социальные сети + CEO	+	+	+
Горожане inviting	+	+	+
Заказчики совместные акции	+	+	+
ATL + BTL		+	+

Привлечение абонентов в 2011 и 2012 годах будет осуществляться наиболее релевантным способом для целевой аудитории проекта - через интернет-рекламу, социальные сети, приглашение друзей-горожан, а также совместными акциями с розничными предприятиями. В 2013 годах будут проведены дополнительные рекламные акции в молодёжных СМИ.



КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

	Информация	Активные действия	Скидки, бонусы, подарки
Google Maps	+	+/-	-
Afisha.ru iPhone	+	+	-
AroundMe (рубрикатор на Google Maps)	+	+/-	-
AlterGeo (геосоциальный сервис)	+	+	+/-
city4me	+	+	+

В настоящее время LBS-сервисы, основанные на геолокационных данных абонента, предоставляют различные компании (см. таблицу). В основном это информационные сервисы с возможностью найти на карте выбранный объект и сделать звонок.

Только **city4me** осуществляет полный процессинг персональных мобильных приглашений.

city4me
город для меня



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	СУММА инвестиций	ОБЩИЕ РАСХОДЫ	АБОНЕНТОВ на конец года	ДОХОДЫ	ПРИБЫЛЬ по году
2011	495 000 \$	780 000 \$	240 000	285 000 \$	
2012		1 100 000 \$	320 000	2 300 000 \$	1 200 000 \$
2013		1 400 000 \$	400 000	4 500 000 \$	3 100 000 \$



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Эффективность инвестиций

(через 36 месяцев от начала реализации проекта)

Показатель	Рубли	Доллар США
Ставка дисконтирования, %	35,00	0,00
Период окупаемости - PB, мес.	18	18
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	20	18
Средняя норма рентабельности - ARR, %	211,12	211,12
Чистый приведенный доход - NPV	40 501 485	2 975 975
Индекс прибыльности - PI	3,78	6,33
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	210,30	210,30
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	108,58	85,02

city4me
город для меня



ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

КОМАНДА	ИНВЕТОР	СУММА
65 %	35 %	495 000 \$
51 %	49 %	990 000 \$



ВАРИАНТЫ ВЫХОДА ИНВЕСТОРА

	ПОКУПАТЕЛЬ	СУММА	PI
2012	КОМАНДА	990 000	2,00
2013	СТРАТЕГ*	3 100 000	6,26

* В роли стратегического инвестора могут выступить:

- крупные рекламные холдинги (TBWA, OMD, BBDO, Video International),
- интернет-холдинги (Menu.ru, Afisha.ru, Promo.ru, KupiVIP.ru),
- интернет-сервисы коллективных покупок (Groupon.com),
- венчурные фонды для дальнейшего развития проекта и его масштабирования.

city4me
город для меня



КОМАНДА ПРОЕКТА

Александр К. Брызгалов — директор проекта

моб. +7 985 7610639 7610639@gmail.com

Два высших образования — техническое и экономическое (ЧПИ и РАГС).

Руководитель инновационных проектов в Инвестиционном холдинге «Финам».

Директор проекта «ГигаФон» по развитию мобильной рекламы на смартфонах.

Коммерческий директор «GeoLife» по развитию навигационных сервисов (GPS|ГЛОНАСС) для частных лиц и организаций.

Директор проекта в Бизнес-инкубаторе «Инвенчур» по развитию мобильных сервисов для владельцев смартфонов.

Андрей Ю. Головин — инвестиционный директор проекта

моб. +7 926 2203428 andrei.golovin@gmail.com

Два высших образования — техническое и экономическое.

Директор проекта «Живые Коды» - провайдер и интегратор решений на основе мобильных кодов,

Инвестиционный консультант Бизнес-инкубатора «Инвенчур»,

Соорганизатор и координатор движения «Начинай»,

Советник Президента ММВБ по созданию биржевого сектора «Инновационных и быстрорастущих компаний»,

Дмитрий М. Морозов — директор по маркетингу

моб. +7 903 7297974 dmitry.m.morozov@gmail.com

Два высших образования — техническое и маркетинговое.

PricewaterhouseCoopers Директор группы телекоммуникации, высоких технологий и медиа,

- Партнёр консалтинговой компании «Коминфо Консалтинг»,

Директор по маркетингу МТС московского макрорегиона,

Коммерческий директор регионального управления «Вымпелком»,

city4me
город для меня



Спасибо!