



С НАМИ БУДУЩЕЕ
БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ТЕХНОПАРК



Инициатива финансируется
Европейским союзом



Министерство экономики
Республики Беларусь



Стартап-акселератор KrokIt

Cupidrus.com

Социальная сеть для изучения английского с
носителями языка

CUPID

rus.com

Социальная сеть
с образовательной платформой,
с подбором обучающих курсов,
работы и партнеров
на основе астрологических данных

CEO Евтеева Наталья

Cupidrus.com

КОМАНДА

Основатели



CEO Евтеева Наталья
Валентиновна

Роль: Продуктовое видение; Управление разработкой

История: CEO веб-студии, веб-разработчик (7 лет),

Seo-специалист (6 лет), 3 сайта в ТОП3 рег. Москва по ком. запросам

маркетолог (8 лет), аудит контекстной РК, настроенной рекламным агентством, коррекция и запуск тестовой, позволил снизить рекламный бюджет в google adwords на 30%.

преподаватель –методист курсов профориентации(5 лет).

Общее: 43 года, разведена, 3 детей,

опыт в ИТ 10 лет. Образование: БГТУ



Менеджер проекта Агейчик
Анжела Михайловна

Роль: Продажи продукта крупным клиентам, привлечение партнеров, управление проектом.

История: Построение и управление собственным бизнесом (грузоперевозки) и командой 50 человек более 20 лет.

Общее: 51 год, разведена, 3 детей, опыт в ИТ 3 года.

Образование: БГПК

Ключевые сотрудники



Карина Зульфугарова

Роль: Разработчик курсов английского, преподаватель

Опыт: 2 года в междунар.ИТ-компаниях; 7 лет репетитор английского

Образование: МГЛУ



Виолетта Селицкая

Роль:Астролог, психолог

Опыт: 4 года

Образование: Психолог



Грег Грегхэм

Роль: Репетитор английского

Опыт: 2 года

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ГЕОГРАФИЯ	СНГ,США, Великобритания,Канада
СТАДИЯ	Выручка до 100\$ Вложения CEO: 400\$
ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	На тестирование рекламных каналов и покупку необходимого плагина– 5000\$; На привлечение первых пользователей - 20 000\$
КОМАНДА	Основателей: 2 (Генеральный директор/Технарь, Менеджер проекта/Продажи) Сотрудники: 3
ДРУГОЕ	Дата основания: октябрь 2020
ВИДЕНИЕ	Привлечь 1000 платящих пользователей, и выйти в прибыль Разработать мобильное приложение. Масштабирование: Создание аналогичных платформ для других ГЕО: Корея, Европа и т.д. Создание более высокотехнологичной платформы с тем же функционалом

Cupidrus помогает русскоязычным пользователям

сократить срок и стоимость изучения английского языка

при помощи подбора курсов, репетиторов и носителей языка, заинтересованных в общении,

в соответствии с психотипом пользователя (на основе астрологических данных).

Cupidrus помогает англоязычным пользователям

познакомиться с русскоязычными в соответствии с астрологической совместимостью с целью языкового обмена, общения или заработка на преподавании английского языка.

<p>ДЛЯ КОГО</p>	<p>Наши пользователи (16+), хотят улучшить свой разговорный английский для работы в IT-компаниях, общения с иностранцами, обучения за рубежом</p>
<p>ПРОБЛЕМА</p>	<p>Дорого с профессиональным репетитором; С непрофессиональным репетитором-носителем языка – сложно (языковой барьер, нет учебных материалов, помогающих такому репетитору преподавать.)</p>
<p>КЛЮЧЕВОЕ РЕШЕНИЕ</p>	<p>Cupidrus позволяет бесплатно:</p> <ul style="list-style-type: none"> -находить репетитора-носителя языка; -носителям языка- зарабатывать репетиторством (сайт берет комиссию 15%) <p>за 10\$ в месяц мы предоставляем:</p> <p>учебные материалы, с инструкциями для учеников и репетиторов;</p> <p>Дополнительный функционал : Сайта знакомств помогает найти бесплатного партнера для общения;</p> <p>поиска работы –разместить вакансию, резюме, найти работу.</p> <p>Фильтр по дате рождения и тесты по профориентации позволяют это делать в соответствии с астрологической совместимостью.</p>

<p>ДЛЯ КОГО</p>	<p>Наши пользователи (16+), хотят улучшить свой разговорный английский для работы в IT-компаниях, общения с иностранцами, обучения за рубежом</p>
<p>ПРОБЛЕМА</p>	<p>Дорого с профессиональным репетитором; С непрофессиональным репетитором-носителем языка – сложно (языковой барьер, нет учебных материалов, помогающих такому репетитору преподавать.) Доказательство: https://www.youtube.com/watch?v=jwwc9HW3uks</p>
<p>КЛЮЧЕВОЕ РЕШЕНИЕ</p>	<p>Cupidrus позволяет бесплатно:</p> <ul style="list-style-type: none"> -находить репетитора-носителя языка; -носителям языка- зарабатывать репетиторством (сайт берет комиссию 15%) <p>за 10\$ в месяц мы предоставляем:</p> <p>учебные материалы, с инструкциями для учеников и репетиторов;</p> <p>Дополнительный функционал : Сайта знакомств помогает найти бесплатного партнера для общения;</p> <p>поиска работы –разместить вакансию, резюме, найти работу.</p> <p>Фильтр по дате рождения и тесты по профориентации позволяют это делать в соответствии с астрологической совместимостью.</p>

КОНКУРЕНТЫ

В отличие от **Skyeng** и других он-лайн школ английского языка с носителями языка, у нас, есть возможность найти партнера по языковому обмену и заниматься с ним бесплатно;

Занятие с непрофессиональным репетитором стоит меньше, чем с профессиональным, аналогично как на **Italki.com**, но в отличие от других сайтов языкового обмена, наши репетиторы имеют доступ к он-лайн курсу по которому занимается пользователь и инструкции для репетитора.

Аналогично проблему решает <https://www.pramp.com/>, но бесплатным собеседником может оказаться пользователь с еще более низким уровнем английского чем ваш. Кроме того он специализируется только на подготовке к IT- интервью.

Монетизируется через <https://www.tryexponent.com/> , предоставляя практику интервью ит-специалистами IT-компаний, средняя стоимость которого 300\$.

МЕТРИКИ

Выручка март – 66 \$, кол-во платящих - 4 человека,

кол-во активных пользователей – 10;

общее кол-во зарег. пользователей – 38;

ср.доход с пользователя 10\$ в мес.;

Стоимость привлечения клиента около 60\$

OMTM: - кол-во пользователей, купивших подписку – 1 чел.

ОСНОВНЫЕ ВЕХИ КОМПАНИИ

За время акселерации в KrokIt

- Основана октябрь: 2020
- Первые инвестиции от основателя: 400\$
- Запуск MVP: февраль 2021
- Первый платящий клиент март 2021

TAM

Рынок доп
образования для 16+

Мировой рынок
обучения
английскому
языку \$60 млрд

SAM

Английский он-лайн
и офлайн, СНГ

Объем российского
рынка языковых школ
\$700млн

TOM

Целевой рынок:
Разговорный
английский язык
он-лайн, Россия—
20 тыс. запросов

Объем рынка языковых он-
лайн школ Россия 90 млн\$

Доля рынка которую мы можем занять за полгода с
имеющимися ресурсами и инвестициями до 30 тыс\$:
$$\text{Доля рынка по объемам продаж (\%)} = \frac{\text{Объем продаж (\$)}}{\text{Общий объем продаж на рынке}}$$

0,001%

КЛИЕНТЫ И СЕГМЕНТЫ

	РУССКОЯЗЫЧНЫЕ:	Бюджет клиента на решение проблем
Старшеклассники, абитуриенты, Выпускники ВУЗов	<p>Пользователи 16-17 лет, хотят поступать (или учатся) на IT-специальности, факультеты иностранных языков или учиться за рубежом;</p> <p>хотят улучшить свой разговорный английский для обучения за рубежом</p>	2000\$ на 1-2 года
IT-специалисты	<p>Те, которые хотят пройти it-собеседование на английском языке;</p> <p>Те которые уже работают в It и хотят повысить свой уровень разговорного английского.</p>	<p>200\$ на 4 мес.</p> <p>до 5000\$ на год</p>
Женщины 35+	Хотят общаться с иностранцами, выйти замуж.	100\$ в год
Мужчины, Женщины 30+, «путешественники»	<p>Хотят самостоятельно путешествовать;</p> <p>Думают о переезде на ПМЖ в англоязычную страну.</p>	<p>0</p> <p>2000\$ в год на 1 члена семьи</p>
Корпоративные клиенты	<p>Хотят повысить уровень разговорного английского языка у своих сотрудников, чтобы выйти на международный рынок;</p> <p>Хотят иметь доступ к базе пользователей, со знанием английского языка, ищущих работу и размещать для них вакансии</p>	До 1000\$ на обучение одного человека в год

КЛИЕНТЫ И СЕГМЕНТЫ

	АНГЛОЯЗЫЧНЫЕ: ГЕО: Великобритания, Ирландия, Австралия, США, Канада	Бюджет клиента
Мужчины и женщины, носители языка	которые хотят заработать	10-15\$ в мес.
IT-специалисты, выходцы из СНГ	Те, которые хотят пройти it-собеседование на английском языке; Те, которые уже работают в It и хотят повысить свой уровень разговорного английского.	До 5000\$ в год
Женщины и мужчины 35+	Хотят общаться с русскоязычными пользователями для дружбы или серьезных отношений.	10\$ в мес.
Мужчины, Женщины 20+	Учат русский язык Хотят самостоятельно путешествовать; Учат русский в университете; для работы;	0
Корпоративные клиенты	Хотят иметь доступ к базе пользователей, со знанием английского языка, ищущих работу и размещать для них вакансии	100-500\$ в мес.

ПОРТРЕТ РАННЕГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

	РУССКОЯЗЫЧНЫЙ:	Бюджет клиента
Мужчины 16-22, абитуриенты или призывного возраста	хотят поступать (или учатся) на IT-специальности, факультеты иностранных языков или учиться за рубежом	До 2000\$ в год
IT-специалисты	Те, которые хотят пройти it-собеседование на английском языке; Те, которые уже работают в It и хотят повысить свой уровень разговорного английского.	До 5000\$ в год
Женщины 35+	Хотят выйти замуж за иностранца	до 100\$ в мес.

	АНГЛОЯЗЫЧНЫЙ:	Бюджет клиента
Мужчины 35+	Хотят общаться с русскоязычными женщинами	10\$ в мес.

ПРОДУКТ

Ценностное предложение Для русскоязычных пользователей	<p>Начни говорить на английском , чтобы тебя понимали за 2 месяца или вернем деньги.</p> <p>Пройди собеседование на английском и получи работу мечты уже через 2 месяца, с любого уровня.</p> <p>Экономь до 50% на занятиях английским с носителем языка, занимаясь на cupidrus.com</p> <p>Учишь английский? Найди себе собеседника на сайте языкового обмена бесплатно или до 10\$ за час.</p>
<i>Для репетиторов-носителей языка:</i>	Зарабатывай репетитором английского до 9\$ в час, не будучи профессиональным репетитором.
Для англоязычных мужчин	У нас огромное количество одиноких женщин, которые хотят попрактиковаться в общении на английском языке.
Корпоративные клиенты	<p>Повышайте уровень английского у своих сотрудников за 100\$ в месяц и зарабатывайте на международных клиентах уже через 4 месяца.</p> <p>Получите доступ к новой базе резюме ит-специалистов со знанием английского и размещайте свои вакансии всего за 50\$ в месяц.</p>

Unit 1/1 30 minutes

1. (Greetings. Goodbyes.)Приветствия, Знакомство, Прощание

1.

Hi (Привет. Отвечать нужно "How do you do!")

Native speakers advice: Topics and questions that we recommend using in communication in this lesson.:

Good morning! Good afternoon! Good evening!

Hi How do you do!

What's up?! (Сленговый способ здороваться. Иногда переводится как «В чем дело?»)

Nice to meet you!

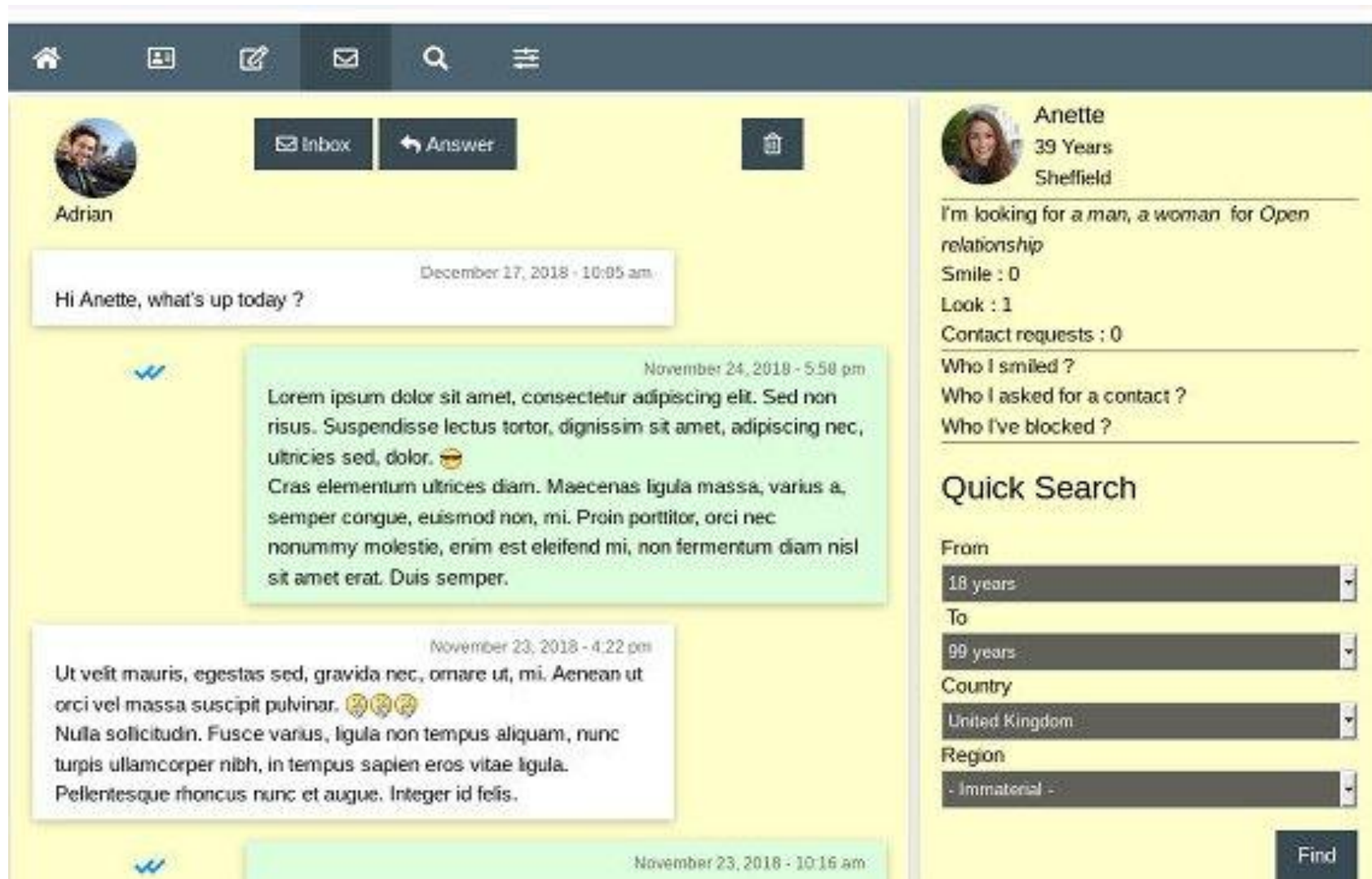
My name is ...

Просмотр уроков курса английского

The screenshot displays the user interface of the Cupidrus.com platform. On the left is a vertical navigation menu with icons and text for: Dashboard, Courses, Активность, Профиль, Shop, Commissions, Points, Zoom Meetings, Vibe BBB, Форумы, and My Memberships. The main content area is titled "Course" and features a prominent orange "Create course" button. Below this is a search bar labeled "Search courses". Underneath the search bar is a section titled "Instructor Controls" with a list of management options: Manage Courses, Manage Quizzes, Manage Assignments, Manage Students, Manage Questions, and Question Answers. To the right of these controls is a video thumbnail showing three people in a meeting. Below the video, the course title "Russian for life" is displayed, followed by the instructor's name "Natalya" and a "Language" dropdown menu. At the bottom of the course card, there are icons for a user profile (with the number "2") and a star rating (with "0 (0)").

Личный кабинет пользователя

Стартап-акселератор KrokIt1



Модуль знакомств

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОДУКТА

Одинокая девушка, Алина, 35 лет, работает веб-агентстве дизайнером сайтов, в лучшем случае мечтает познакомиться с иностранцем и уехать в США, в худшем – зарабатывать больше, работая с иностранными заказчиками и путешествовать.

Она регистрируется на сайте cupidrus.com с целью повысить свой уровень разговорного английского, найдя себе бесплатного собеседника-американца. Канадец Грег, зарегистрировавшийся на сайте, чтобы подработать репетитором, и имеющий платный аккаунт за 10 \$, что позволяет ему пользоваться модулем знакомств, получает письмо, что его профиль просматривал новый пользователь Алина. Она ему понравилась, и он, прочитав, что она хочет заниматься английским с носителем языка, соглашается заниматься с ней бесплатно. Алине не очень нравится Грег, но она соглашается, так как это бесплатно. У него есть возможность уже сегодня поговорить с ней он-лайн.

На обычном сайте знакомств это почти невероятно. До того, как девушка согласится на видео-встречу приходится тратить много времени для переписки.

Общение состоялось, но у Алины слишком маленький словарный запас.

Но у Грега есть доступ к он-лайн курсу английского, с инструкциями, которые помогут Грегу вести занятия с Алиной.

Чтобы и Алина имела доступ к такому курсу – она тоже должна оплачивать платный аккаунт – 10\$ в месяц.

У нее сейчас нет таких денег. Но Грег покупает и дарит ей доступ на месяц. И они начинают заниматься.

Так как Алина не платит Грегу, он часто пропускает занятия. Ведь он еще занимается с другими пользователями, но за деньги.

Алина, не желая пропускать занятия, и начинать понимать уже американский акцент, решает оплачивать 2 занятия в неделю репетитору-американцу, которого находит на этом-же сайте.

Теперь она оплачивает 10\$ в месяц за доступ к курсам и платформе для знакомств (она уже переписывается с несколькими американцами, но у них нет времени на занятия английским с ней), и занимается с американцем – репетитором, по скайпу, по 30 мин. 2 раза в неделю. Американец зарабатывает при этом 4 доллара, сайт – 0,7 доллара с занятия.

Алина обнаружила, что в платном аккаунте есть также возможность размещения своего портфолио и резюме. И поиска удаленной работы. Она разместила ссылку на портфолио и получила первый заказ на сайт от пользователя из США. Она увидела, что больше работы не по ее профилю, а на создание мобильных приложений и сайтов. Она не знала что выбрать, но сайт предложил пройти тестирование, после которого, посоветовал пройти курс по созданию мобильных приложений. Оказалось, на сайте они тоже есть с большой партнерской скидкой. Через полгода, проведенных на сайте, Алина завела новых друзей, повысила свой уровень английского, обучилась новой удаленной профессии и нашла удаленную работу в американской компании. Но самое главное, она познакомилась с Алексом из США и выходит за него замуж. И в этом ей помог специальный поиск по астрологической совместимости. Оказалось, это работает. О чем ей конечно же захотелось рассказать в своем инстаграм-аккаунте.. Приятный бонус-что Алине не придется искать новую работу в США, ведь она уже работает удаленно.

После накопившегося большого количества данных о пользователях, и проанализировав их, мы можем подтвердить свою гипотезу о возможности сегментации пользователей по их датам рождения и распределению на психотипы. Такое исследование может стать основой для уникальной технологии.

Мы с большей точностью можем прогнозировать кто покупает импульсивно, кому нужно писать «лонгрид» ; кто бросит обучение после первого урока или потребует возврат средств, потому что слишком требовательный (а значит на его привлечение не стоит тратить деньги); Кто отличается любовью к учебе и не только достигнет успеха и оставит положительный отзыв, но еще и купит другие курсы и т.д.

Такая сегментация полезна для работы с базой, подбора сотрудников и для рекламы в соцсетях, где возможно старгетироваться по дате рождения.

Аналогичный успешный продукт есть на рынке bb , только на основе психологии.

MVP создан на базе CMS WordPress и дополнительных плагинов.

Есть максимальный предел по трафику, соответственно для масштабирования более чем на 0,001 % потребуется разработка собственной платформы с аналогичным функционалом или приложения.

Можно масштабироваться на другие ГЕО, дублируя MVP – быстрее и дешевле.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

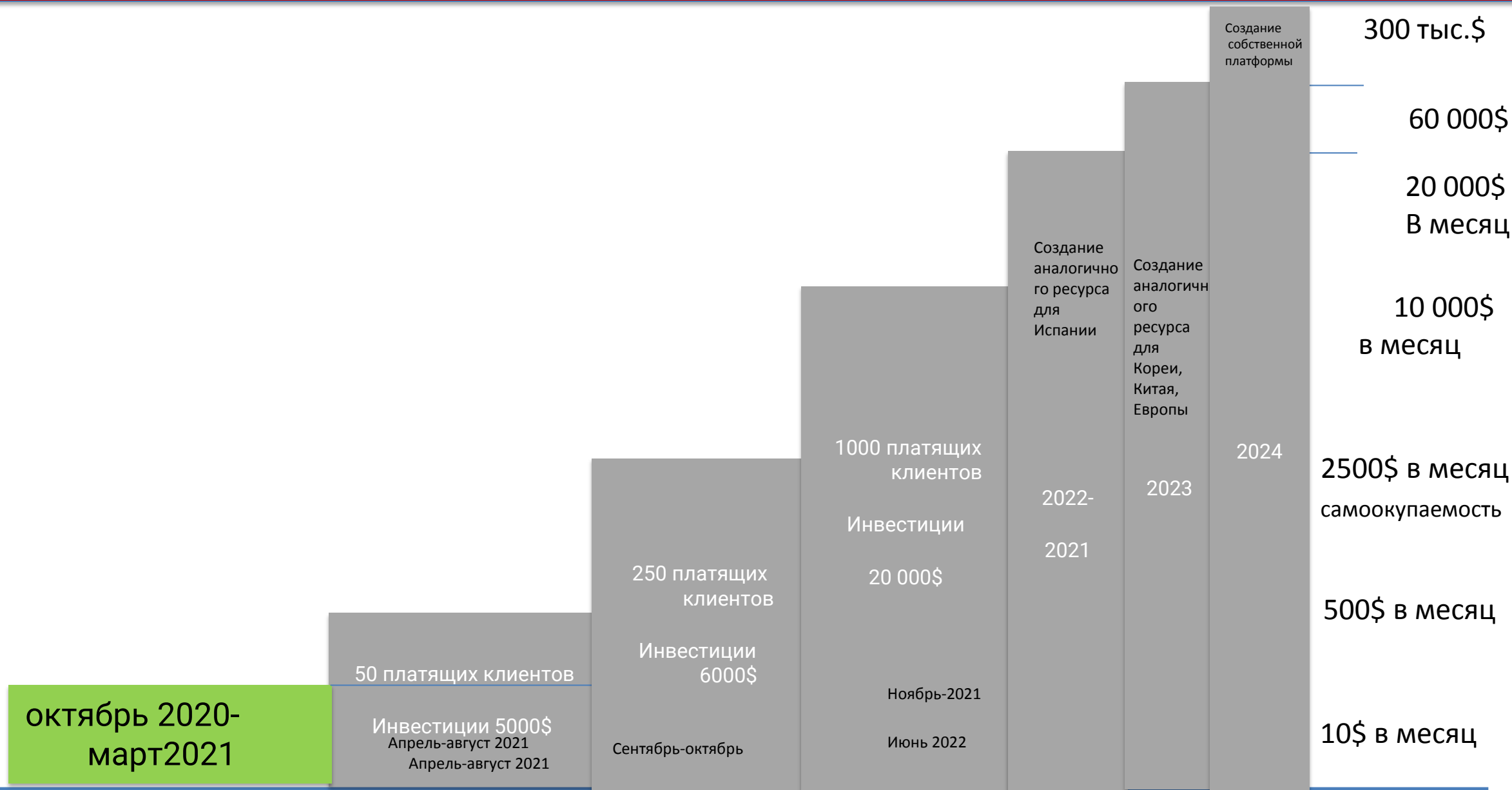
Конкурент	Финансирование	Фокус	Отличие
https://www.pramp.com	Трафик бесплатный 371 тыс. в мес., 20% органический, остальные прямые заходы, 50% США	специализируется только на подготовке к IT- интервью. Монетизируется через https://www.tryexponent.com/ , бесплатный трафик в месяц – 300тыс., предоставляет практику интервью ит-специалистами IT-компаний, средняя стоимость которого 300\$.	бесплатным собеседником может оказаться пользователь с еще более низким уровнем английского чем у пользователя. Только для it-специалистов
Italki.com	8млн трафик (1,5 млн сша и Англия) в мес., из них 80 тыс платный	Сайт создавался как социальная сеть с носителями языка. Основная услуга – поиск услуг репетиторов разных языков.	12+ Есть преподаватели-носители языка из индии и т.п. по более низкой стоимости за час чем у нас. Нет единого встроенного курса или учебных материалов для ученика и репетитора как у нас.

БИЗНЕС –МОДЕЛЬ CUPIDRUS

Социальная сеть с образовательной платформой,
подбором обучающих курсов,
работы и партнеров
на основе астрологических данных

<p>Партнеры</p> <p><u>Он-лайн школы</u> и преподаватели</p> <p>HR</p> <p>IT- компании</p>	<p>Активности</p> <p>Привлечение пользователей и преподавателей;</p> <p>Создание курсов;</p> <p>Привлечение работодателей и партнеров</p>	<p>Ценностное предложение</p> <p>Недорогие курсы английского языка с носителями</p> <p>Подбор курсов и преподавателей по астрологическим данным</p> <p>Поиск партнеров по астрологической совместимости</p> <p>Работа репетитором по готовым материалам.</p>	<p>Почему мы</p> <p>Эффективный алгоритм подбора профессий и партнеров;</p> <p>Возможность снизить стоимость изучения английского языка и услуг <u>коучей</u>.</p> <p>Привлечение</p> <p><u>Таргетированная</u>, <u>тизерная</u> и контекстная реклама;</p> <p>Партнеры;</p> <p>SEO.</p>	<p>Сегменты пользователей</p>  <p>IT-компании;</p> <p>Профессиональные репетиторы и консультанты</p>
<p>Затраты</p> <p>Поддержка сайта</p> <p>З.пл.</p> <p>Операционные расходы</p> <p>Рекламный бюджет</p> <p>Доработка сайта</p> <p>Создание собственных курсов</p>		<p>Доходы</p> <p>-Продажа платных <u>аккаунтов</u> с -10-25\$в мес.;</p> <p>-Продажа курсов и услуг своих и партнерских, 15-30% с услуг репетиторов и консультантов;</p> <p>-Образовательные и консультационные услуги для IT компаний : обучение и подбор специалистов , используя астрологические данные.</p>		

TRACTION



КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ГЕОГРАФИЯ	СНГ,США, Великобритания,Канада
СТАДИЯ	Выручка до 100\$ Вложения CEO: 400\$
ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	На тестирование рекламных каналов и доработку продукта – 5000\$; На привлечение первых пользователей - 20 000\$
КОМАНДА	Основателей: 2 (Генеральный директор/Технарь, Менеджер проекта/Продажи) Сотрудники: 3
ДРУГОЕ	Дата основания: октябрь 2020
ВИДЕНИЕ	Привлечь 1000 платящих пользователей, и выйти в прибыль Разработать мобильное приложение. Масштабирование: Создание аналогичных платформ для других ГЕО: Корея, Европа и т.д. Создание более высокотехнологичной платформы с тем же функционалом



Евтеева Наталья Валентиновна
Директор Образовательной платформы

<https://cupidrus.com/>

mail: evteva@gmail.com

phone: +375 33-3838-298

<https://www.facebook.com/evteva/>