

# CYBEREARN



PITCH DECK

# Проблемы

## Проблема 1

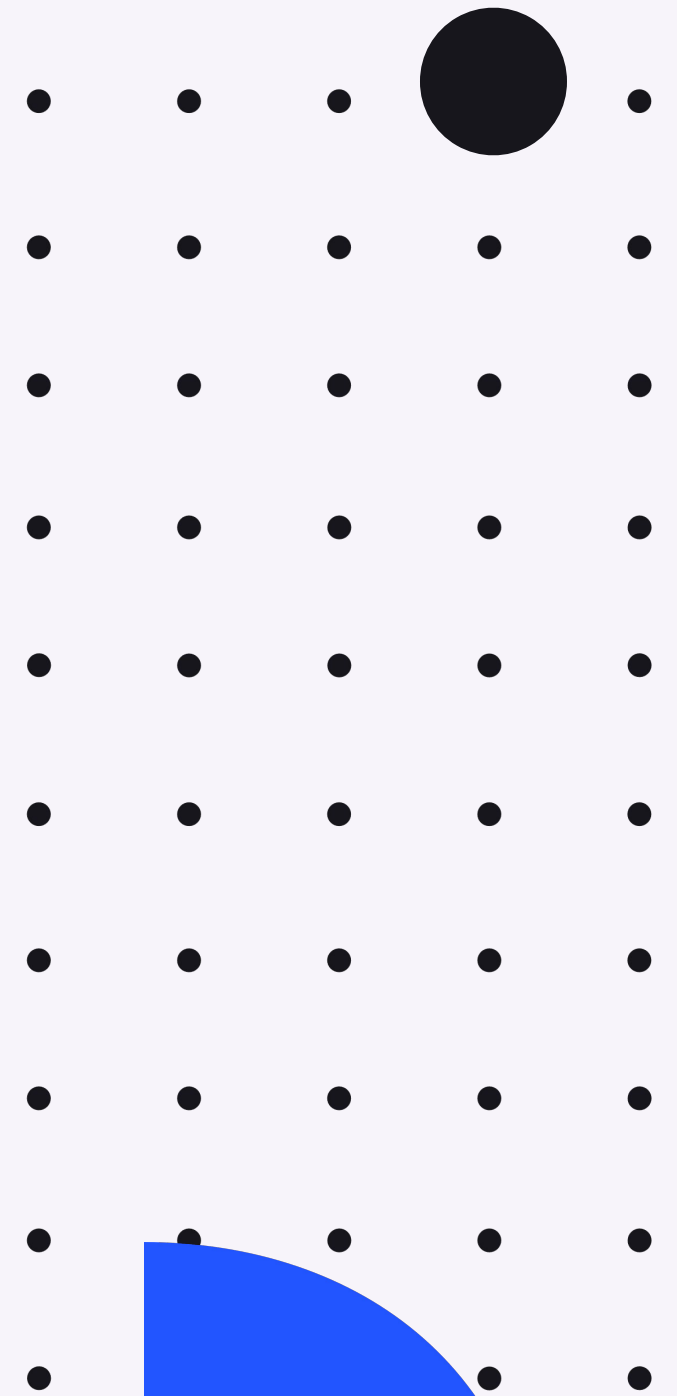
При огромной аудитории зарабатывать на киберспорте могут единицы, максимум 0.0005% от всей аудитории

## Проблема 2

Люди, заинтересованные в киберспорте, не могут попасть в профессиональные команды. Этот путь доступен только избранным.

## Проблема 3

Чтобы стать киберспортсменом, необходимо проходить очень долгий путь или иметь связи.

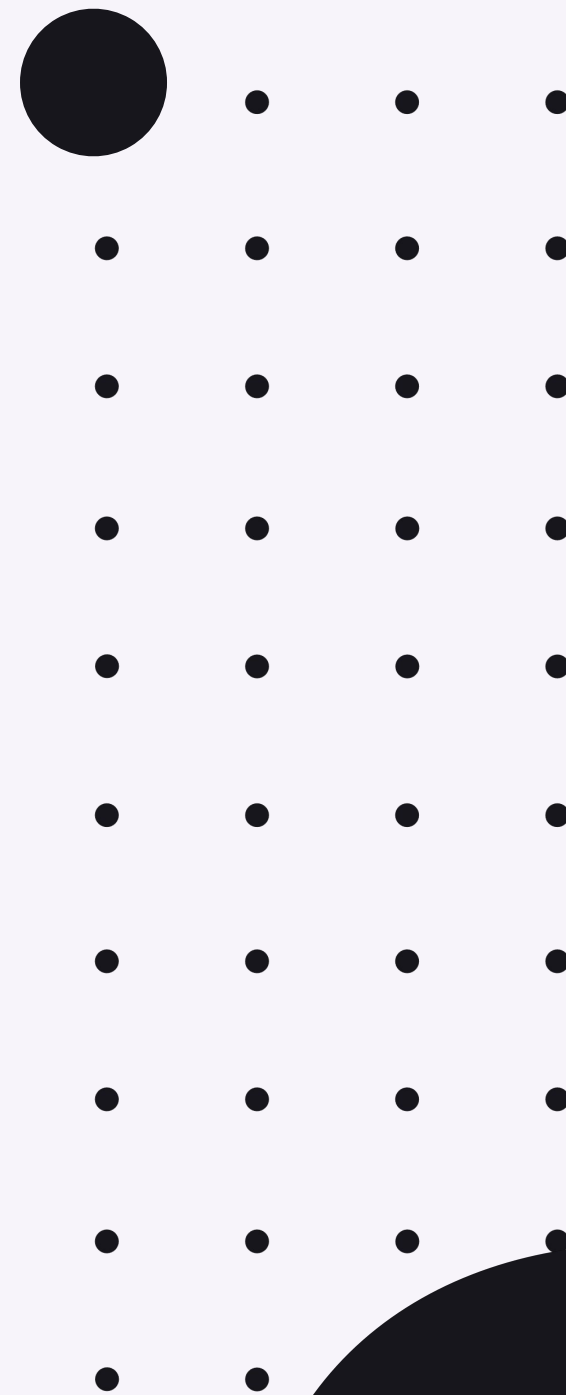


2

Решением всех

**ЭТИХ проблем**

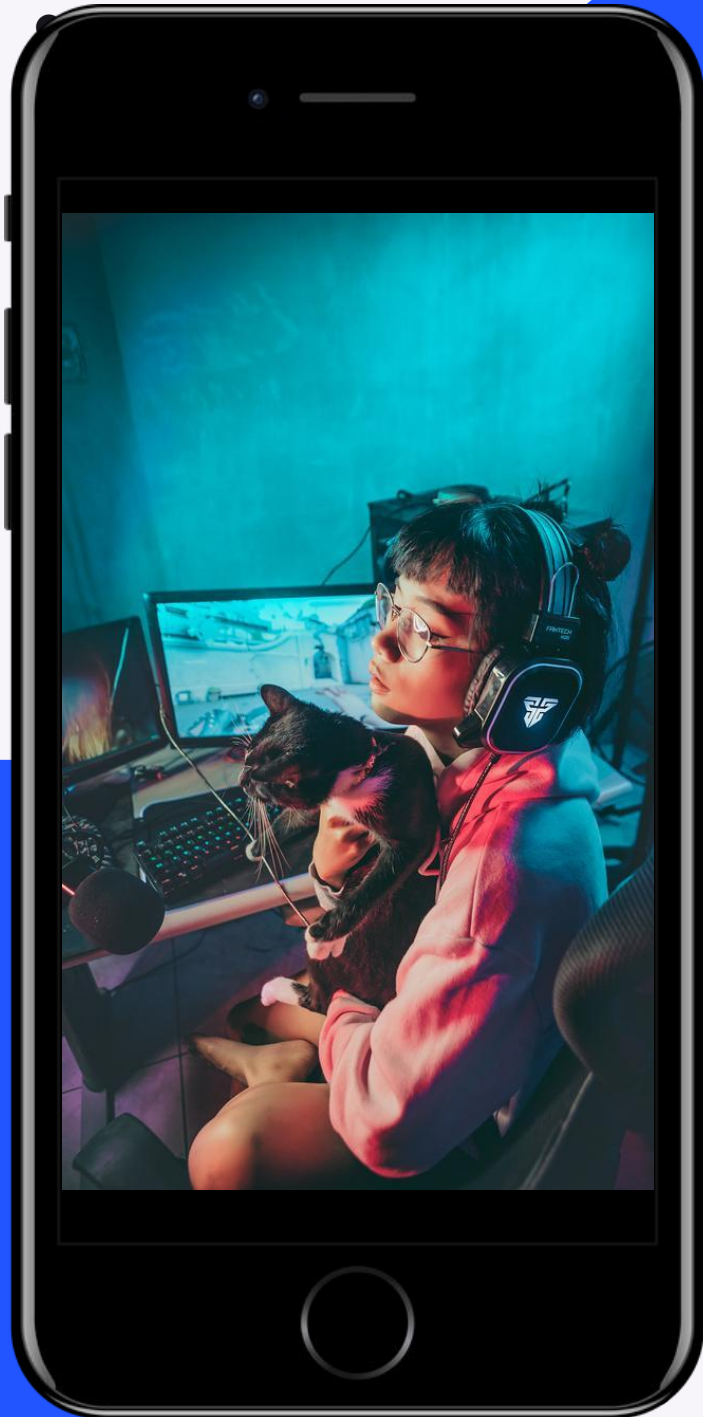
является создание универсальной международной платформы, где игроки любого уровня смогут участвовать в турнирах, зарабатывать и привлекаться к профессиональным киберспортивным командам.



Решение

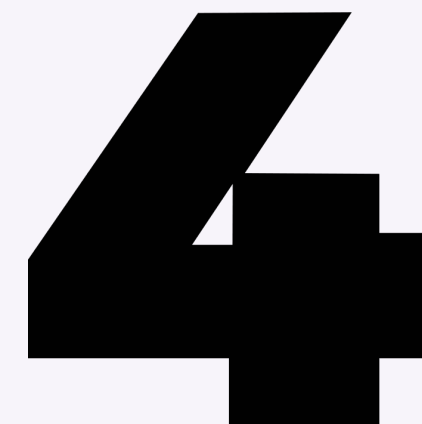
Как решить эти проблемы?

3



# Сервис Cyberearn

представляет собой систему, объединяющую сайт, использующий API игр clash royale, brawl stars и других, где система позволяет участвовать в турнирах и зарабатывать на собственных играх, а также ботов, которые позволяют проводить соответствующие игры в описанных системах.





# Рынок киберспорта

- 1.9 миллиард  
Total Available Market (TAM)
- 53 МИЛЛИОН  
Serviceable Available Market (SAM)
- 10.6 МИЛЛИОН  
Serviceable Obtainable Market (SOM)

# Цели проекта

## Цель 1 (через 12 месяцев)

Занять 25% рынка и иметь 500 000 постоянных игроков

## Цель 2 (через 3 года)

Занять 60% рынка и иметь 5 млн постоянных игроков



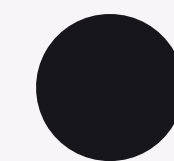


## Недостатки Facelt

- Отсутствие возможности заработка
  - Зависимость от времени
  - Зависимость от устройства
  - Ограничения по уровню
- Отсутствие подбора игроков
  - Языковые ограничения
- Невозможность пробиться в элиту

Главный конкурент

# FACEIT

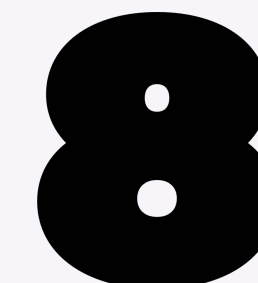


- Более \$400 млн. объем выручки
- Более 300 000 игроков на сайте
- Более 15 ежегодных турниров

# 7



# Основные преимущества CYBEREARN



## Преимущество 1

Независимость от времени  
позволяет игроку  
пользоваться услугами  
сервиса в любое время

## Преимущество 3

В сервис будут введены  
уникальные еженедельные  
турниры с небольшим  
взносом и фондом более 3  
млн рублей

## Преимущество 2

Единая игровая валюта  
позволит играть вместе  
людям со всего мира

## Преимущество 4

Игроку будет предложены  
скидки и предложения, будут  
вестись уникальные  
рейтинговые системы



## Расчет юнит-экономики в каналах продаж

Каналы продаж:

Название канала продаж			Реклама на Youtube	Реклама в соц сетях	Баннеры		
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	5 000 000	1 000 000	80 000		
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	500000	100000	80000		
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	10,0000%	10,0000%	100,0000%	0,0000%	0,0000%
Average Price	Средний чек	Руб.	1 000,00	1 000,00	1 000,00		
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	10	10	50		
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	1000	1000	1000	0	0
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	<b>Средний доход с платящего клиента</b>	Руб.	15000	<b>15 000,00</b>	<b>15 000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	54000000	1 500 000 000,00	1 200 000 000,00	0,00	0,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	1 000 000,00	500 000,00	3 000,00		
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	<b>0,20</b>	<b>0,50</b>	<b>0,04</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Customer Acquisition Cost (CAC)	<b>Стоимость привлечения одного платящего клиента</b>	Руб.	<b>2,00</b>	<b>5,00</b>	<b>0,04</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	50,00	50,00	50,00		
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	10,00	10,00	10,00		
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	7 424 000 000,00	1 484 500 000,00	1 155 997 000,00	0,00	0,00
Profit per user ( = ARPPU - CAC - COGS)	<b>Прибыль с одного клиента</b>	Руб.	<b>14 848,00</b>	<b>14 845,00</b>	<b>14 449,96</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>





## БАЛАНС (РУБ.)

Строка	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021
Денежные средства	46 440 000,00	32 880 000,00	19 320 000,00	4 260 000,00	1 760 000,00	1 120 000,00
Суммарные текущие активы	46 440 000,00	32 880 000,00	19 320 000,00	4 260 000,00	1 760 000,00	1 120 000,00
Основные средства				25 000 000,00	25 000 000,00	25 000 000,00
Накопленная амортизация					423 728,81	847 457,63
Остаточная стоимость основных средств:				25 000 000,00	24 576 271,19	24 152 542,37
Оборудование				25 000 000,00	24 576 271,19	24 152 542,37
Инвестиции в основные фонды	6 250 000,00	12 500 000,00	18 750 000,00			
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>52 690 000,00</b>	<b>45 380 000,00</b>	<b>38 070 000,00</b>	<b>29 260 000,00</b>	<b>26 336 271,19</b>	<b>25 272 542,37</b>
Отсроченные налоговые платежи						
Краткосрочные займы						
Суммарные краткосрочные обязательства						
Долгосрочные займы	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00
Нераспределенная прибыль	-7 310 000,00	-14 620 000,00	-21 930 000,00	-30 740 000,00	-33 663 728,81	-34 727 457,63
Суммарный собственный капитал	-7 310 000,00	-14 620 000,00	-21 930 000,00	-30 740 000,00	-33 663 728,81	-34 727 457,63
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	<b>52 690 000,00</b>	<b>45 380 000,00</b>	<b>38 070 000,00</b>	<b>29 260 000,00</b>	<b>26 336 271,19</b>	<b>25 272 542,37</b>

## Баланс (руб.)

Строка	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022
Денежные средства	2 340 000,00	5 420 000,00	8 500 000,00	11 580 000,00	14 539 110,88	17 498 221,75
Суммарные текущие активы	2 340 000,00	5 420 000,00	8 500 000,00	11 580 000,00	14 539 110,88	17 498 221,75
Основные средства	25 000 000,00	25 000 000,00	25 000 000,00	25 000 000,00	25 000 000,00	25 000 000,00
Накопленная амортизация	1 271 186,44	1 694 915,25	2 118 644,07	2 542 372,88	2 966 101,69	3 389 830,51
Остаточная стоимость основных средств:	23 728 813,56	23 305 084,75	22 881 355,93	22 457 627,12	22 033 898,31	21 610 169,49
Оборудование	23 728 813,56	23 305 084,75	22 881 355,93	22 457 627,12	22 033 898,31	21 610 169,49
Инвестиции в основные фонды						
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>26 068 813,56</b>	<b>28 725 084,75</b>	<b>31 381 355,93</b>	<b>34 037 627,12</b>	<b>36 573 009,18</b>	<b>39 108 391,24</b>
Отсроченные налоговые платежи				120 889,12	120 889,12	120 889,12
Краткосрочные займы						
Суммарные краткосрочные обязательства				120 889,12	120 889,12	120 889,12
Долгосрочные займы	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00
Нераспределенная прибыль	-33 931 186,44	-31 274 915,25	-28 618 644,07	-26 083 262,01	-23 547 879,94	-21 012 497,88
Суммарный собственный капитал	-33 931 186,44	-31 274 915,25	-28 618 644,07	-26 083 262,01	-23 547 879,94	-21 012 497,88
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	<b>26 068 813,56</b>	<b>28 725 084,75</b>	<b>31 381 355,93</b>	<b>34 037 627,12</b>	<b>36 573 009,18</b>	<b>39 108 391,24</b>

10

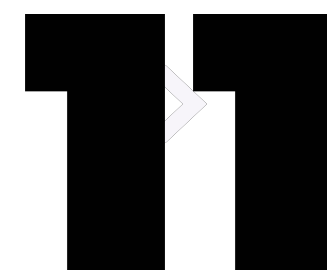


## ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Строка	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021
Чистый оборотный капитал (NWC), руб.	46 440 000,00	32 880 000,00	19 320 000,00	4 260 000,00	1 760 000,00	1 120 000,00
Кэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)					54,55	107,14
Кэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)					3,91	4,97
Кэфф. оборачиваем. активов (TAT)					3,65	4,75
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	113,87	132,22	157,60	205,06	227,82	237,41
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	113,87	132,22	157,60	205,06	227,82	237,41
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %	960,00	480,00	320,00	240,00	244,14	248,42
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	-820,79	-410,40	-273,60	-195,19	-178,23	-172,77
Кэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %					93,00	93,00
Кэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %					-36,55	-10,64
Кэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %					-36,55	-10,64
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	-188,89	-266,79	-454,04	-2 481,69	-1 993,45	-1 139,71
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	-1 403,52	-701,76	-467,84	-422,88	-142,76	-52,85
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-166,48	-193,30	-230,42	-361,31	-133,22	-50,51
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	1 200,00	600,00	400,00	343,92	104,22	36,76

## Финансовые показатели

Строка	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022
Чистый оборотный капитал (NWC), руб.	2 340 000,00	5 420 000,00	8 500 000,00	11 459 110,88	14 418 221,75	17 377 332,63
Кэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	61,54	31,00	19,76	14,66	11,65	9,67
Кэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	6,07	7,21	7,34	7,48	7,62	7,77
Кэфф. оборачиваем. активов (TAT)	5,52	5,85	5,35	4,94	4,59	4,30
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	230,16	208,88	191,20	176,63	164,39	153,73
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	230,16	208,88	191,20	176,28	164,06	153,42
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %	252,86	257,45	262,22	267,17	272,31	277,65
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	-176,83	-191,85	-209,65	-230,50	-255,31	-286,12
Кэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00
Кэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	6,64	18,97	18,97	18,97	18,97	18,97
Кэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	6,64	18,97	18,97	18,11	18,11	18,11
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	408,34	588,10	375,00	262,73	209,26	173,87
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	40,27	136,77	139,31	135,48	138,08	140,79
Рентабельность инвестиций (ROI), %	36,65	110,97	101,57	89,39	83,19	77,80
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	-28,16	-101,92	-111,38	-116,64	-129,20	-144,79





# Стадии продукта

Три основные стадии реализации продукта, первая из которых уже пройдена.

1

Стадия идеи  
2020

2

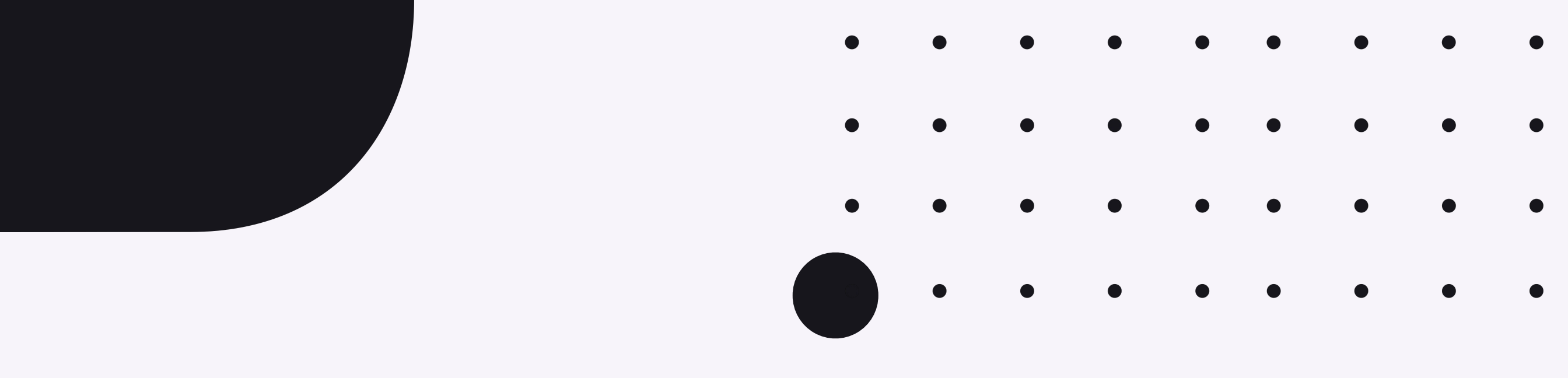
Стадия реализации  
2021

3

Стадия запуска  
august 2021

12





# Контактная информация

8 (921) 414-34-90

[cyberearn@internet.ru](mailto:cyberearn@internet.ru)

Санкт-Петербург



# 13