

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Dragon-English | 46%



ЗАЯВИТЕЛЬ			
Название	ИП Тимофеев Вячеслав Анатольевич	ИНН	780603274019
Контакты	Тимофеев Вячеслав Анатольевич; E-mail: tv140380@dragon-english.ru; Телефон: +7 (909) 153-2153.	Сайт	https://dragon-english.ru/

ПРОЕКТ			
Название	Dragon-English		
Описание	Dragon-English — это интерактивная онлайн-школа английского языка, созданная для тех, кто испытал трудности в обучении и стремится к карьерному и личностному росту. Методика, разработанная опытными мастерами, позволяет закрепить знания сразу на «жестком диске» мозга клиентов и добиться устойчивых результатов.		
Стадия	Дата запуска	Тип продукта	Отрасль
Ранний рост (первые продажи)	04.04.2014	Soft	Софт для бизнеса / Business Software, Технологии в сфере HR и рабочих процессов / HR & WorkTech, Путешествия / Travel
Целевая аудитория	География	Выручка	IP
B2C	Россия	6,72 млн руб. (2023г.)	Нет

ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ			
Объем финансирования		Условия	Оценка компании (post-money)
45 млн руб.		20% от доли компании	180 млн руб.
Закрыто	Осталось	Соинвесторы	Инвестиции ранее
3,5 млн руб.	45 млн руб.	Нет	1,5 млн руб.
Направления расходов		- Маркетинг; - Команда.	
Распределение долей		Тимофеев Вячеслав Анатольевич - доля 96,5%; По договору займа - 3,5%.	

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА					
Выручка/инвестиции	Оценка/выручка	Оценка/прибыль	Период	IRR	CoC
0,15	7,6	38,6	-	-	-

КРАСНЫЕ ФЛАГИ

ЗЕЛЁНЫЕ ФЛАГИ

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ/РИСКИ

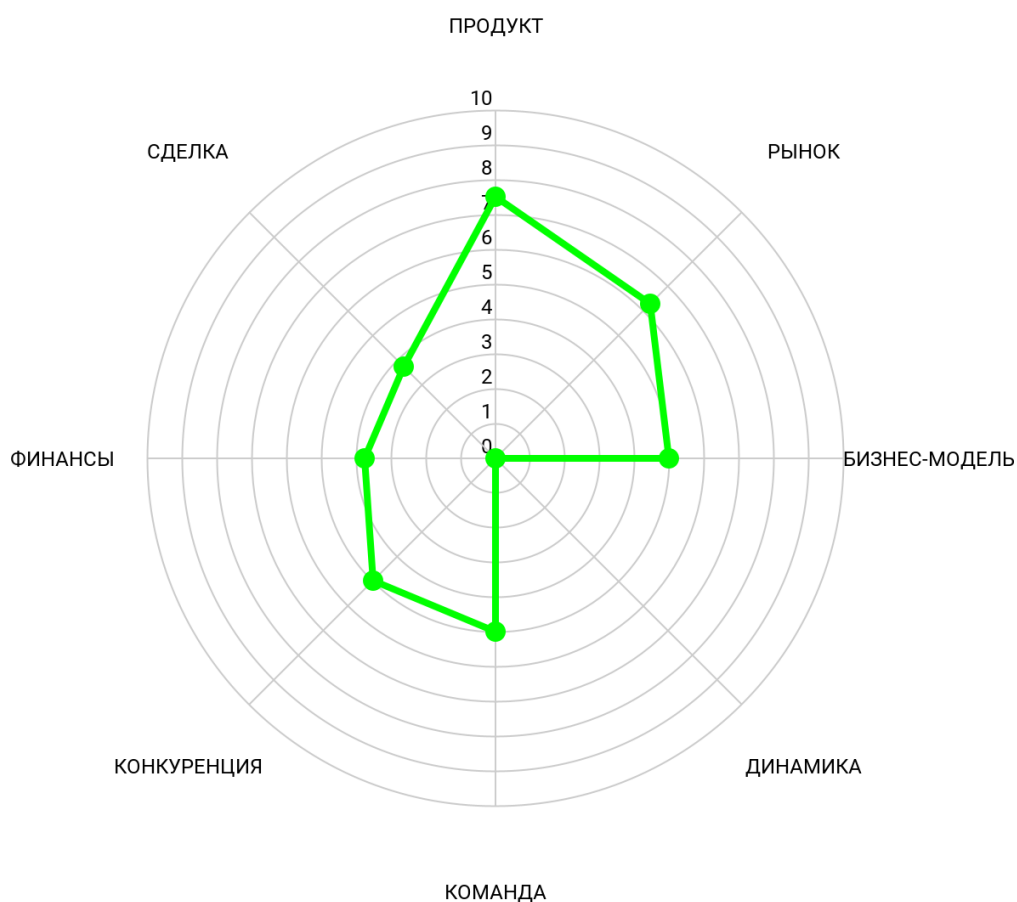
- Слабый UX/UI платформы;
- Показания по финансовой модели завышены;
- Интеллектуальная собственность слабо защищена, есть копии курса в открытом доступе в сети Интернет;
- Команда не выглядит полностью сформированной;
- С 2018 года выручка падает;

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Проекты "выжили" при функционировании в режиме "закрытого клуба" за счет органически привлеченных лидов и апсейла.

ОЦЕНКА			
<u>ПРОДУКТ</u>	<u>РЫНОК</u>	<u>БИЗНЕС-МОДЕЛЬ</u>	<u>ДИНАМИКА</u>
3/4	2,5/4	1/2	0/4
<u>КОМАНДА</u>	<u>КОНКУРЕНЦИЯ</u>	<u>ФИНАНСЫ</u>	<u>ДЕЛКА</u>
4/8	1/2	0,75/2	0,75/2
13/28		46%	

Ссылка на методику оценки проекта: <https://i.moscow/upload/lending/invest-exp/1834b2.pdf>



СТАДИЯ	PRE-SEED				SEED			ROUND A		ROUND B		PRE-IPO
	TRL1	TRL2	TRL3	TRL4	TRL5	TRL6	TRL7	TRL8	TRL9			
ПРОДУКТ	Идея				MVP			ПРОДУКТ		ЛОКАЛИЗАЦИЯ		
МАРКЕТИНГ	CRL1	CRL2	CRL3		CRL4	CRL5	CRL6	CRL7	CRL8	CRL9		
	Анализ рынка				Разовые продажи			Продажи (РФ)		Продажи (мир)		Прибыль
ПРОИЗВОДСТВО	MRL1	MRL2	MRL3		MRL4	MRL5	MRL6	MRL7	MRL8	MRL9	MRL10	
	Концепт				Лабораторное			Серийное		Логистика (мир)		
УПАКОВКА	IRL1	IRL2	IRL3		IRL4	IRL5	IRL6	IRL7	IRL8	IRL9		
	Презентация				Бизнес-план			Финмодель	ОУС	Финмодель	ОУС	Выпуск акций
КОМАНДА	CEO				СТО			СМО	CFO	СД	Ревизор	Аудит
	1-3 сотрудника				4-10 сотрудников			11-30 сотрудников		31-100 сотрудников		>100 сотрудников
IP					Патент РФ					Патент (мир)		
ВЫРУЧКА	<1 млн руб.				<10 млн руб.			<100 млн руб.		<1 млрд руб.		>1 млрд руб.
ИНВЕСТИЦИИ	<1 млн руб.				<10 млн руб.			<100 млн руб.		<1 млрд руб.		>1 млрд руб.
СТАТУСЫ	МСП				МИК			Сколково				

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ:

Продукт имеет в себе некоторую технологическую составляющую, однако требуется технический due diligence для ее анализа. Используемая методология обучения имеет в себе инновационный подход, однако нужно дополнительное подтверждение его коммерческой востребованности в сочетании с технологической реализацией.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ:

Представить подробные обоснования выручки в финансовой модели, включая данные по воронке продаж, стоимости привлечения клиентов и юнит-экономике в целом.

Стадия	УГТ - TRL	Ключевая технология	Тип продукта
Коммерческая версия	7	ИИ	Soft

Существующая проблематика, на решение которой направлен проект

Несмотря на популярность изучения английского языка в России большинство обучающихся сталкиваются с рядом проблем:

- После нескольких месяцев обучения многие теряют мотивацию из-за однообразия заданий или перегрузки информацией¹;
- Специалисты также отмечают неуверенность учеников в себе из-за убеждения, что у них нет способности к языкам. Это приводит к отказу от обучения²;
- Без ясной цели обучение может стать рутинным и неэффективным, что также приводит к снижению интереса.

Как продукт решает проблему

Продукт представляет собой интерактивную образовательную платформу, доступную через веб-сайт. Основной контент - это обучающие курсы, представленные в формате видеоуроков и практических заданий. Образовательный процесс построен на основе элементов геймификации.

Пользователь через серию заданий погружается в сюжетную линию, которая может включать различные квесты и истории. Например, один из элементов игры - это герой, который стремится сразиться с драконом. Постепенное раскрытие сюжета и задания направлены на вовлечение пользователя, поддержание интереса и развитие его навыков.

- Чтобы предотвратить снижение мотивации из-за однообразия, программа включает игровые элементы и различные типы заданий - больше 20 000 авторских заданий в игровой форме.
- В дальнейшем планируется подключение элементов дополненной реальности, что позволяет удерживать интерес учащихся и делает процесс обучения более увлекательным.
- Обучение построено без домашних заданий и запоминания материала наизусть, в противовес этому во время урока каждый ответ ученика подробно обсуждается и корректируется; моментальная проверка заданий реализуется с помощью технологии ИИ для проверки свободного ввода.
- 80% занятия посвящено практике, 20% - теории.

Dragon English

Английский до автоматизма за 15 недель

Авторский курс Анастасии Божок

Полный курс «RECOMMENDED»	Средний пакет «NORMAL»	Пакет курса «MINIMAL»
- Уровней: 30 - Ак. часов: 540 - Слов: >2 000 Шлифовка и финальная огранка В итоге сопоставимый уровень с Upper Intermediate B2	- Уровней: 24 - Ак. часов: 360 - Слов: >1 500 Закалка навыка для устойчивого результата	- Уровней: 16 - Ак. часов: 180 - Слов: >750 Фундаментальные основы английского языка

Курсы-усилители эффективности

Практический интенсив Заряд «ВРЕМЕНАМИ»	Прицельная практика ЗАРЯД «ВРЕМЕНАМИ»	«Волшебный элексир» (американская речь)
- Заданий: 100 - Ак. часов: 6-7	- Заданий: 100 - Ак. часов: 9-12	- Заданий: 1 000 - Время: 3 месяца

Основные пакеты

¹ <https://www.start2talk.ru/articles/general-english/motivatsiya-v-izuchenii-inostrannykh-yazykov1/>

² <https://smileenglish.ru/technique/motivaciya-dlya-izucheniya-anglijskogo-yazyka/>

Варианты пакетов - серии уроков:			«MINIMAL»	«NORMAL»	«RECOMMENDED»	дней при получении уровня	среднее затрачиваемое время	Чемпионы горы		IV	Затратили ак.ч.	Достиж. уровня
Вводные уроки	12 ак. часов	Способность построения предложений	+	+	+		12	1е место				
1 уровень	всего 750 слов, 400 из которых записываются автоматом, 180 ак. часов	Обработка базовых тем, необходимых для освоения английского языка	+	+	+	10	180	8604 Алексей	1 уровень	5	01 8005	
2 уровень			+	+	+	11		8253 Катерина	2 уровень	11	02 7926	
3 уровень			+	+	+	12		8853 Юлия	3 уровень	19	03 7296	
4 уровень			+	+	+	13		8890 Анастасия	4 уровень	18	04 8150	
5 уровень			+	+	+	14		8805 Анастасия	5 уровень	17	05 7994	
6 уровень			+	+	+	15		8771 Алла	6 уровень	35	06 7282	
7 уровень			+	+	+	16		8848 Людмила	7 уровень	39	07 7064	
8 уровень			+	+	+	17		8677 Татьяна	8 уровень	64	08 8713	
9 уровень			+	+	+	18		8817 Рачей	9 уровень	61	09 6995	
10 уровень			+	+	+	19		8653 Денис	10 уровень	82	10 8122	
11 уровень			+	+	+	20		7946 Надежда	11 уровень	88	11 5871	
12 уровень			+	+	+	21		6563 Борис	12 уровень	88	12 5006	
13 уровень			+	+	+	22		8679 Гуляки	13 уровень	111	13 8400	
14 уровень			+	+	+	23		8136 Елена	14 уровень	139	14 8096	
15 уровень			+	+	+	24		8403 Анастасия	15 уровень	85	15 4913	
16 уровень			+	+	+	25		8273 Аркадий	16 уровень	143	16 4985	
			Свидетельство Teenage Dragon			280					18 4985	
17 уровень	Всего 1500 слов, 750 из которых записываются автоматом, всего 360 ак. часов (+180 ак. часов)	Проработка важных составляющих английского языка	+	+	+	26	180	8438 Павел	17 уровень	208	17 4147	
18 уровень			+	+	+	27		8301 Алла	18 уровень	300	18 3693	
19 уровень			+	+	+	28		8056 Людмила	19 уровень	309	19 3034	
20 уровень			+	+	+	29		7983 Людмила	20 уровень	295	20 3024	
21 уровень			+	+	+	30		8167 Наталья	21 уровень	195	21 2657	
22 уровень			+	+	+	31		8159 Алексей	22 уровень	330	22 2400	
23 уровень			+	+	+	32		8104 Анна	23 уровень	365	23 2194	
24 уровень			+	+	+	33		7916 Светлана	24 уровень	376	24 2236	
			Свидетельство Young Dragon			236					24 2236	
25 уровень	Всего 2000 слов, 1000 из которых записываются автоматом, всего 540 ак. часов (+180 ак. часов)	Шлифовка навыков и расширение возможностей его применения к закреплению материала	+	+	+	34	180	5090 Надежда	25 уровень	427	25 1999	
26 уровень			+	+	+	35		1359 Елена	26 уровень	410	26 1532	
27 уровень			+	+	+	36		6878 Татьяна	27 уровень	508	27 1513	
28 уровень			+	+	+	37		7112 Юлия	28 уровень	507	28 1493	
29 уровень			+	+	+	38		7112 Юлия	29 уровень	525	29 1473	
30 уровень			+	+	+	39		8059 Евгений	30 уровень	445	30 1435	
СЕКРЕТНЫЕ БОНУСЫ		Оттачивание до бриллиантового уровня	16 уровней	24 уровня	30 уровней	219	всего 735	всего 540	затраченное время при достижении уровня	1395		
			СЕРТИФИКАТ True Dragon									
			СЕРТИФИКАТ Brilliant Dragon*									

Основной курс



Преимущества игропрактики

Схема/принцип работы продукта

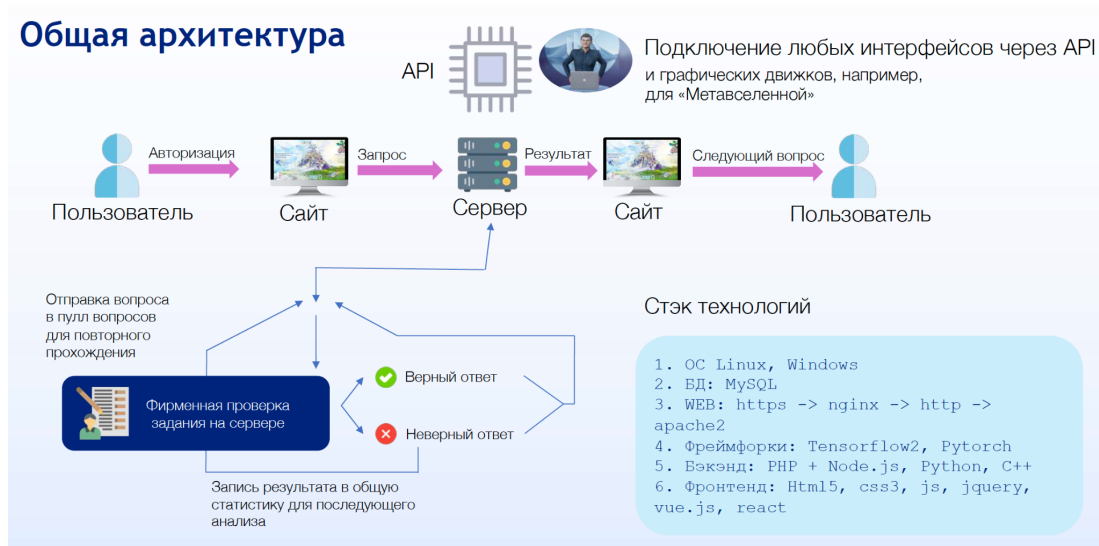
- На начальном этапе взаимодействия пользователю предлагается вводная серия обучающих материалов. В этот период платформа использует систему уведомлений через электронные письма. Все операции с письмами и уведомлениями делегируются сторонней платформе JustClick, что позволяет платформе подключать различные платежные системы и отправлять неограниченное количество писем пользователям.
- После регистрации пользователь получает доступ к базовому контенту бесплатно. Вводная серия уроков помогает пользователю познакомиться с функционалом платформы. Когда пользователь завершает вводные уроки, ему предлагается приобрести дополнительные курсы, доступ к которым можно получить через единую кнопку на платформе.
- Пользовательский интерфейс устроен таким образом, что после прохождения вводной серии уроков он попадает в основной интерфейс платформы, где ему предоставляются интерактивные задания. Каждый урок включает элементы:
 - Предзаписанные видеоматериалы;
 - Практические задания: заполнение пропусков в предложениях, составление текстов, изучение правил и терминов;
 - Словарик: для каждого задания предоставляется интерактивный словарь, который постепенно усложняется;
 - Голосовая обратная связь: возможность записи и прослушивания собственного голоса, что активирует зеркальные нейроны и способствует более эффективному обучению через нейропластичность.
- После прохождения бесплатных уроков (5 уроков), предлагается купить продукт.

Архитектура и функциональные характеристики продукта

Продукт реализован в виде веб-платформы, на которой пользователи могут зарегистрироваться и получить доступ к курсам. Платформа поддерживает интерактивные задания, в том числе:

- Email-рассылки с уведомлениями об открытии уроков через JustClick.
- Платформа (сайт) с предзаписанным материалом и упражнениями.
- Видеоуроки (в данный момент размещенные на YouTube, с планом перехода на собственный хостинг).
- Практические упражнения, такие как заполнение пропусков в текстах.
- Словарики, которые адаптируются под задания и помогают пользователю закреплять материал.
- Интерактивные элементы, включающие работу с голосом (запись и прослушивание собственного голоса), что усиливает обучение за счет нейропластичности и активации зеркальных нейронов.
- Модульная структура: Курсы представлены модульно, что позволяет постепенно вводить пользователя в процесс обучения через небольшие, легко усваиваемые уроки.

Общая архитектура



Общая архитектура

Технологическая составляющая продукта:

- Видео-платформа: видеоматериалы на данный момент-hostятся на YouTube, но ведется работа по переносу всех видео на собственный сервер.
- Технологии ИИ для проверки заданий свободного ввода.
- Платежная интеграция: Платформа использует JustClick для управления платежами и отправки писем, что позволяет подключать различные платежные системы и управлять объемами рассылок без дополнительной нагрузки на стоимость сервиса.
- Риски: при поиске был обнаружен курс, находящийся в открытом доступе [Скачать курс «Английский до автоматизма за 15 недель!» \[Анастасия Божок\]](#). Контент не защищен от копирования.



Применение ИНС в рамках проекта

Достижимый эффект от использования продукта:

- 17 049 клиентов в 150 странах мира за 10 лет, из них 8 414 платных пользователей. NPS: 96,1%.
- Интеграция собственного видео-хостинга: на данный момент все видеоматериалы размещены на YouTube, что представляет существенные ограничения для использования платформы. Осуществляется перенос материалов на собственные серверы для улучшения качества и контроля над материалами.

Обоснование стадии и планы по развитию продукта:

- Стадия продукта - TRL-7. Интерфейс и UX/UI нуждаются в существенной доработке.
- Интеграция собственного видео-хостинга: на данный момент все видеоматериалы размещены на YouTube, что представляет существенные ограничения для использования платформы. Осуществляется перенос материалов на собственные серверы для улучшения качества и контроля над материалами.
- Развитие функционала через геймификацию: в будущем (срок не обозначен) планируется активное развитие элементов игры, которая будет направлена на создание социально значимых и развивающих сценариев, например, объединение пользователей в квестах или бизнес-играх для развития навыков soft skills и социальных взаимодействий. Планируется внедрение технологий дополненной реальности.
- Расширение продуктовой линейки: платформа будет развиваться через добавление новых курсов и образовательных программ, а также расширение игровой механики.
- Планируется, что дальнейшее развитие платформы и внедрение новых технологий будет финансироваться исключительно за счет прибыли от продаж текущих курсов, что минимизирует риски для бизнеса.

Дорожная карта проекта

Формальной дорожной карты у проекта нет, все планы по развитию представлены в финансовой модели. Со слов фаундера, платформа активно работает над улучшением технической инфраструктуры, включая:

- Перенос видео-контента с YouTube на собственные серверы: это позволит устранить зависимость от внешних платформ и обеспечить стабильность доступа к видеоурокам.
- Модернизация интерфейса: ведутся работы по обновлению интерфейса, чтобы сделать его более современным и функциональным для пользователей (ранее была выбрана стратегия "неприметности" и ориентир на пользователей с низким средним чеком).
- Интеграция AR и VR технологий в продукт.



Эволюция развития



Дорожная карта

Дополнительные материалы по продукту:

<https://dragon-english.com/lesson/invest2024/?noreg=1>

Оценка

Соответствие проблемы решению, подтверждение ценности – 1 балл. Продукт высокого качества, соответствует потребностям рынка, обладает инновационными особенностями, обладает понятной полезностью для пользователя, доказанной позитивной обратной связью от пользователей.

Стадия продукта – 0,25 балла. В линейке продукции представлены продукты уже коммерческой стадии, но часть продуктов только предполагается к разработке.

Технологическая составляющая – 0,25 баллов. Технология заявлена или описана, но нет подтверждений преимуществ, либо их подтверждение затруднительно.

Общая оценка раздела "Продукт" – 1,5 балла из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 3 из 4 возможных.

Регион	Отрасль	Сегмент	CAGR
Россия	Edtech	Изучение ин. языков	10,2%
РАМ	TAM	SAM	SOM
-	119,33 млрд руб.	5,9 млрд руб.	295 млн руб.

Размер рынка

Целевые отрасли и сегменты рынка:

Объем рынка изучения английского языка в 2023 году превысил 19,15 млрд долларов США и может достичь 45,9 долларов США. Миллиард к концу 2032 года, наблюдая около 10,2% CAGR между 2024 и 2032 годами. Источник: [Размер и доля рынка изучения английского языка, анализ роста 2024-2032](#).

Рынок обучения иностранным языкам, в частности английскому, остается стабильно востребованным, даже несмотря на мировые экономические и социальные изменения. Однако эксперты отмечают, что спрос в значительной мере трансформируется, ориентируясь на конкретные прикладные задачи (например, обучение для работы за границей или адаптации к новым условиям).³

Целевые регионы:

Россия.

Динамика и тренды:

- Онлайн-платформы: всё больше пользователей предпочитают онлайн-форматы обучения, что заменяет традиционные офлайн-школы и репетиторов.
- Нишевые курсы: ведётся разработка специализированных курсов по иностранным языкам для профессиональных нужд.
- KidTech: Сегмент образовательных программ для детей (KidTech) ожидает усиленного развития.

Возможности:

1. Растущий спрос на знание английского языка на мировом рынке труда.
2. Технологические достижения и рост онлайн-платформ обучения.
3. Растущий акцент на знания английского языка в неанглоязычных странах для международного бизнеса и путешествий.
4. Рост спроса на персонализированные курсы, которые помогают достигать конкретных целей, например, подготовка к собеседованиям или адаптация для переезда: «Английский для дизайнера», «Английский для маркетолога», «Английский для IT-разработчика» и так далее. Новые потребности создают предложение на рынке.
5. Международная деятельность: Компании, требующие сотрудников с владением иностранными языками, стимулируют спрос на образовательные программы, особенно в B2B-сегменте.
6. Технологическое развитие: увеличение использования ИИ для создания образовательных материалов и предоставления комплексных услуг на одной платформе.

Ограничения:

1. Неблагоприятное влияние экономических спадов и неопределённых политических ландшафтов на расходы на языковое образование.
2. Конкурирующие требования к времени и ресурсам студентов, что приводит к снижению внимания к изучению английского языка.
3. Перегретый рынок рекламы: проблемы с привлечением новых клиентов, вызванные высокой конкуренцией и ограниченными каналами рекламы.
4. Неопределённость: регуляторные изменения, влияние ИИ и нестабильная рыночная конъюнктура могут ограничить рост и развитие сегмента.

³ <https://skillbox.ru/media/edtech/trendy-2023-goda-dlya-yazykovogo-segmenta-edtech-mneniya-igrokov-rynka/>



Прогноз и показатели к 2027 году

Расчет оценки Bottom Up по данным финансовой модели компании:

- Средний чек после привлечения инвестиций: 36 000 рублей за курс продолжительностью 6 месяцев;
- По словам основателя, пользователи покупают 1 курс и дальше не продолжают, а также в финансовой модели заложено, что 1 клиент покупает 1 курс; При этом, как правило, 15% клиентов после покупки основного курса докупают остальные модули расширения
- Согласно данным финансовой модели компания предполагает привлечь 173 393 пользователя за три года и получить выручку в размере 6,5 млрд рублей.

Расчет оценки Top-Down

- По данным [SmartRanking](#), российский рынок онлайн-образования в целом показал значительный рост. В 2023 году оборот рынка цифровых образовательных инструментов (EdTech) в России достиг 119,33 млрд рублей, что на 32% больше, чем в 2022 году. Сегмент онлайн-обучения иностранным языкам составляет примерно 6% от всего российского рынка онлайн-образования ([Онлайн-образование в России: главные тренды рынка edtech в 2023 году](#)), что составляет в денежном выражении 5,9 млрд рублей.

Таким образом:

- TAM (весь рынок онлайн-образования) = 119,33 млрд рублей;
- SAM (рынок иностранных языков) = 5,9 млрд рублей;
- SOM (5% за первые три года, с учетом того, что на рынке есть крупные игроки) = 295 млн рублей.

Имеет место существенное расхождение между подсчетами основателя и оценкой на основе рыночных данных. Недостаточно обосновано количество новых клиентов, привлекаемых ежемесячно по данным финансовой модели (не все, кто по данным ВЦИОМ изъявил интерес к изучению иностранного языка, будут готовы оплатить курсы по изучению языка).

Оценка:

Размер рынка – 0,5 баллов.

Российский рынок в сегменте онлайн-образования стремительно растет, однако мы оцениваем нишу изучения иностранных языков, а конкретно - английского языка, с сильными конкурентами, занимающими более 50% рынка.

Предпосылки компании не в полной мере верны, хотя источники приведены.

Характеристика рынка – 0,25 балла.

Позитивные характеристики не обоснованы, либо отсутствуют.

Тренды рынка – 0,5 балла. Присутствуют данные, которые говорят в пользу позитивного влияния на размер, развитие и динамику роста рынка.

Общая оценка раздела "Рынок" – 1,25 балла из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 2,5 из 4 возможных.

Модель продаж	Уровень продаж (CRL)	Уровень производства (MRL)
b2c, b2b	7	7

Используемая или предполагаемая модель монетизации

Модель оплаты за обучающие модули различного объема, а также дополнительные пакеты уроков для закрепления и расширения навыков. Freemium: 5 уроков в бесплатном доступе, затем оплачивается курс (3 основных уровня + "бустеры").

Целевая аудитория проекта B2B и B2C сегмент:

- B2B-сегмент: компании 500-1000 сотрудников;
- B2C-сегмент: мужчины 18-60+ лет (27%); женщины 18-60+ лет (73%).

Предполагаемые модели коммерциализации продукции и услуг:

- B2C-продажи на платформе;
- B2B-продажи сотрудникам корпораций.

Основные каналы привлечения клиентов:

- Digital маркетинг, включающий продвижение сайта и социальных сетей, контент-маркетинг и SEO-продвижение.

Текущий уровень организации и результаты продаж продукта.

Продажи на текущий момент носят несистемный характер: рекламного продвижения нет, на 2024 год по данным финансовой модели компания привлекла 222 лида, 25 учеников и 743 апсейла.

Описание производственной цепочки

1. Создание учебных материалов курса;
2. Реализация доступности курса через Интернет;
3. Реализация функционала поддержки процесса обучения во время использования материалов потребителями;
4. Построение воронки привлечения учащихся;
5. Организация эквартинга по подписной модели;
6. Поддержка пользователей.

Текущий уровень организации производства

Производственная цепочка полностью реализована.

Оценка

Монетизация бизнес-модели - 0,5 балла. Нет явных преимуществ.

Реализация бизнес-модели – 0,5 балла. Стратегия продвижения не сформулирована, используются типичные каналы продаж, но гипотезы проверяются и есть первые подтверждения результативности.

Общая оценка раздела "Бизнес-модель" – 1 балла из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 1 из 2 возможных.

Динамика

0/4

Выручка	Динамика YoY	LTV	CAC
6,72 млн руб. (2023г.)	x6,9	-	-

Объем и динамика выручки:

Проект существует с 2014 года, с 2018 года наблюдается падение выручки.

Выручка 2020 – 35,207 млн руб.

Выручка 2021 – 20,226 млн руб. (падение 43% к уровню 2020 года).

Выручка 2022 – 7,273 млн руб. (падение 64% к уровню 2021 года).

Выручка 2023 – 6,722 млн руб. (падение 8% к уровню 2022 года).

Выручка 2024 (план) – не представлена, фактическая выручка 2024 (янв - июнь) - 3,633 млн руб.

Выручка 2025 (план) – 191,101 млн руб. (x24 рост к 2023 году).

Прибыль 2020 - 2,392 млн руб.

Прибыль 2021 - 3,630 млн руб.

Прибыль 2022 - 1,694 млн руб.

Прибыль 2023 - 1,322 млн руб.

Прибыль 2024 (на июнь 2024) - 483,525 тыс. руб.

Прогнозная юнит-экономика (не проверено)

CAC: 12 960 руб.

Средний чек: 36 - 120 000 руб.

Основные вехи проекта:

- **Начало проекта (2014-2015):**
 - В 2014 году- запуск проекта с минимальной выручкой (158 389 ₺).
 - В 2015 году наблюдается первый значительный рост выручки до 2 791 214 ₺.
- **Активный рост (2016-2019):**
 - С 2016 по 2019 годы выручка растет быстрыми темпами: с 28 817 530 ₺ в 2016 году до 49 099 281 ₺ в 2017 году. Пик достигнут в 2018-2019 годах (46 577 679 ₺ и 43 515 227 ₺ соответственно).
 - По словам фаундера, в этот период проект активно развивался, что, связано с успешным масштабированием и привлечением новых клиентов.
- **Кризис и снижение выручки (2020-2024):**
 - В 2020 году начинается значительное снижение выручки: с 35 207 212 ₺ в 2020 году до 7 273 235 ₺ в 2022 году. Это связано с несколькими факторами:
 - Конфликт с программистом;
 - Реструктуризация платформы.
- **Адаптация и стабилизация (2022-2023):**
 - В 2022 году геополитическая ситуация и уход ключевого партнера Анастасии Божок на два года привела к неопределенности, прекратилась рекламная кампания;
 - В 2022 году проект переведен в формат закрытого клуба, что, вероятно, позволило сохранить определенную базу клиентов, несмотря на отсутствие новых регистраций;
 - В 2023 году наблюдается некоторое восстановление выручки до 6 722 309 ₺, хотя это все еще значительно ниже уровней предыдущих лет.

Оценка

Динамика бизнес-метрик – 0 балл. Динамики бизнес-метрик нет, с 2018 года выручка стабильно падает.

Юнит-экономика и другие количественные метрики – 0,5 балла.

Основные показатели юнит-экономики - прогнозные, подтверждений нет, привлечение клиентов с 2022 года до текущего момента велось без подключения рекламных кампаний в ручном режиме.

Оценить эффективность продаж на данном этапе не представляется возможным, расчетная маржинальность в 2023 году составляет 20%.

Общая оценка раздела "Динамика" – 0 балла из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 0 из 4 возможных.

Количество основателей	Количество сотрудников
1	5

Основатели проекта:**Вячеслав Тимофеев - Founder & CEO**

- Автор платформы и методологии;
- 20+ лет предпринимательского опыта;
- Разработчик инновационной обучающей онлайн-платформы;
- Образование: СПбПУ Петра Великого.

Сергей Иванов - Co-Founder & CBDO

- 15+ лет опыта в управлении и развитии бизнеса;
- Эксперт в EdTech, web, аналитике, консалтинге;
- СПбИТМО, специализация в проектировании компьютерных систем.

Алексей Ковалев - Full Stack разработчик

- 16+ лет опыта в разработке;
- Образование: МГТУ МИРЭА, МПГУ.

Екатерина Воронина

- 8 лет в маркетинге;
- Эксперт в EdTech;
- Управление командами;
- Запуск брендов с нуля;
- Продюсирование экспертов.

Команда, по словам основателя, объединяет экспертов в области образования, технологий, бизнес-развития и инвестиций, что обеспечивает комплексный подход к развитию проекта Dragon-English & DET.

Всего в команде: 5-15 человек. Точное число из представленных данных не ясно. Основатель планирует нанять 20 человек.

Предпринимательские компетенции и опыт:

Опыт серийного предпринимательского у основателя проекта Вячеслава Тимофеева заключается в создании и ведении деятельности платформы English Dragon. Опыт создания крупного бизнеса отсутствует.

Управленческий опыт и компетенции:

Положительный управленческий опыт основателя проекта Вячеслава Тимофеева заключается в развитии инновационной компании и увеличении выручки с нескольких тысяч рублей. до 2,5 млн долл. без сторонней помощи.

Вячеслав также является со-автором методики обучения и автором технологии, являющейся основой технической реализации решения.

В открытых источниках представлена информация о судебных исках в отношении основателя на общую сумму более 1,5 млн руб. По данным компании эти претензии в настоящее время урегулированы.

Опыт продвижения и маркетинговые компетенции:

Информация о специалистах с опытом продвижения продукции представлена кратко.

Декларируется наличие необходимых компетенций членов команды проекта для продвижения, планируется найм дополнительного персонала при росте количества пользователей.

Основателем обозначено, что есть конфликт с программистом, и он ищет другого программиста. Анастасия Божок, со-автор методологии, автор практических и видеоматериалов лежащих в основе продукта, не является сооснователем, однако продолжает сотрудничество с основателем икомпанией и упоминается как "ведущий педагог и методолог" в файле "Команда" в датаруме в дополнительных материалах.

Анастасия Божок - Ведущий педагог и методолог:

- 15+ лет опыта в преподавании;
- Автор методики "Английский до автоматизма";
- Владеет 5 языками.

Оценка

Опыт предпринимательства, репутация:

Был опыт построения небольшого бизнеса - 0,5.

Оценка знаний и навыков:

Есть опыт работы в отрасли или релевантный опыт работы в стартапе/корпорации - 0,25.

Баланс экспертиз в команде:

Команда укомплектована частично, ведется поиск партнера/ключевых сотрудников. Есть понимание, кого компании необходимо нанять после привлечения инвестиций - 0.25.

Общая оценка раздела "Команда" – 1 балл из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 4 из 8 возможных.

Конкуренция

1/2

Конкурентный ландшафт

Общее количество клиентов, прошедших обучение на платформе - 17 000, из 150 стран.

Ключевые преимущества продукта:

- Высокая эффективность обучения;
- Персонализация под каждого ученика;
- Игровой формат и высокая вовлеченность;
- Устойчивость результатов обучения;
- Низкая цена (133 руб. за академический час);
- Мгновенная проверка заданий с точностью 99%.

Сравнение с основными конкурентами

Duolingo - одна из самых популярных в мире платформ для изучения иностранных языков с акцентом на геймификацию, предоставляет бесплатный доступ к основным функциям и предлагает платные подписки для дополнительного контента.

Основные преимущества конкурента: широкий выбор языков, доступность на множестве устройств, привлечение пользователей за счет увлекательного процесса обучения.

Недостатки: поверхностные уроки, недостаток персонализации и фокуса на разговорной практике.

Skyeng - онлайн-школа для изучения английского языка в русскоязычном пространстве, предоставляющая индивидуальные занятия с преподавателями через собственную платформу.

Основные преимущества конкурента: индивидуальный подход, интеграция интерактивных учебных материалов, гибкость в выборе времени для занятий.

Недостатки: высокая стоимость за академический час, зависимость от преподавателей.

LinguaLeo - онлайн-платформа для самостоятельного изучения английского языка, ориентированная на интерактивные и геймифицированные упражнения. Пользователи могут изучать язык через текстовые и мультимедийные материалы.

Основные преимущества конкурента: простота использования, привлекательный интерфейс, обширная библиотека материалов.

Недостатки: ограниченные возможности персонализации, мало фокуса на практике разговорной речи.

Puzzle English - платформа для изучения английского языка с акцентом на самостоятельное обучение с помощью аудио- и видеоматериалов. Фокус на развитии понимания на слух и тренировке лексики.

Основные преимущества конкурента: разнообразие форматов обучения, сильный акцент на аудиоконтенте и мультимедиа. Недостатки: недостаток живого общения с преподавателями, ограниченные возможности отслеживания прогресса.

WorldDive - инновационная платформа, использующая технологии виртуальной реальности (VR) для погружения в языковую среду, предлагает обучение через симуляции реальных ситуаций.

Основные преимущества конкурента: погружение в языковую среду через VR, инновационный подход к обучению.

Недостатки: требования к оборудованию для VR ограничивают доступность.

Критерий сравнения						
Цена, руб. (1 академ. час)	133	От 400	От 890	от 400	От 400	От 685
Масштабирование	Возможно бесконечно масштабировать	Возможно бесконечно масштабировать	Обучение построено исключительно на занятиях с преподавателями	LinguaLeo включает в себя платформу "ЯЯУчитель", которая работает с живыми преподавателями	Предполагает индивидуальные курсы с преподавателями	Возможно бесконечно масштабировать
Проверка свободного ввода	Мгновенная проверка свободного ввода и разбор каждого слова (точность - 99%). Оцениваются не только правильные, но и правильные ответы	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Коллективный режим обучения	Возможность отслеживания ответов и активности других пользователей	Нет	Есть разговорный клуб (доп. плата)	Диалоги с другими пользователями	Нет	Нет
Игровая механика	Решая головоломки - все задания представляют собой отдельные пазлы, решая которые пользователь понимает механику языка	Пользователи зарабатывают очки, открывают уровни и соревнуются с друзьями, чтобы сохранить мотивацию	Нет	Создание «игрового мира» и метафорические названия привычных возможностей	Платформа включает в себя: баллы и достижения, уровни и ранги, лидерборды и соревнования	Нет
Выручка, млн. руб. 2022 год	7,3	33 173,1	9 740	62,7	131,25	296,67
Количество клиентов (за все время)	17 046	83 М	300К	23 М	8 М	3,5 М

Основные конкуренты

Сравнение с аналогами и другими методами изучения языка

Офлайн-школы и репетиторы.

Наше преимущество

В совмещении увлекательной игропрактики с глубокой проработкой навыка



Сведения об объекте интеллектуальной собственности

Не представлено.

Несмотря на заявленные конкурентные преимущества DET:

- функция мгновенной проверки заданий свободного ввода может быть скопирована конкурентами;
- Контент занятий не защищен (обнаружены слитые версии в онлайн-доступе);
- UX/UI платформы нуждается в доработке;
- Низкая стоимость 1 академического часа будет повышаться, если компания реализует стратегию увеличения среднего чека.

Оценка

Дифференциация от других предложений на рынке – 1 балл.

Конкурентная отстройка не является достаточно сильной для того, чтобы кратно завоевывать рынок, однако, имеется возможность для занятия части ниши рынка.

Общая оценка раздела "Конкуренция" – 1 балл из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 1 из 2 возможных.

Финансы

0,75/2

Прибыль	CAGR прогноз	Burn	Runaway
1,322 млн руб. (2023г.)	150%	1 млн руб. (план, 2024 г.)	-

Финансовые показатели за 2023 год:

	2023 год
Итоговая выручка 2023	6 722 309 ₺
ДжастКлик	6 722 309 ₺
ГетКурс	0 ₺
Рекламный бюджет 2023	0 ₺
Промо для бизнес направления	360 000 ₺
Рекламный бюджет %	0%
1-е счета:	398 920 ₺
Число новых учеников ОК:	47
Основной курс хвост рассрочки:	1 004 027 ₺
Число уникальных оплат хвоста:	209
Стоимость клиента ОК:	0 ₺
Все лиды (уникальные):	299
Цена активных лидов (среднее):	0 ₺
Все лиды: (новые)	299
Цена активных лидов (среднее):	0 ₺
ФОТ зарплата:	2 400 000 ₺
Технические расходы:	3 000 000 ₺
Итого затраты:	5 400 000 ₺
Выручка -реклама:	5 667 332 ₺
Выручка-затраты-реклама:	267 332 ₺

Прогноз будущих финансовых показателей по данным финансовой модели:

	2025	2026	2027	Итого
Выручка, млн руб.	342,7	2 284	3 887	6 514
Динамика роста		6,67	1,70	1,68
Прибыль, млн руб.	- 30,2	723, 2	1 121, 3	1 814, 2
Дивиденды, млн руб.	-	144, 2	223,8	367,99
Клиенты	17 934	69 042	86 417	173 393

По данным финансовой модели:

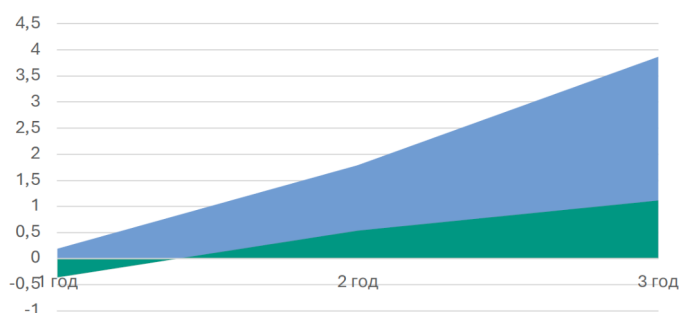
Текущие показатели и динамика развития:

по итогам 3 лет

EBITDA 3 года	30%
NPV	1 030 млн р.
IRR общая (среднее в год)	871%
ROI*	633%
Чистая рентабельность	29%

Прогноз выручки/прибыли:

Средняя доля Чистой прибыли с учетом выплаты дивидендов и динамики активного развития в млрд р



Текущие показатели и рост выручки

Устойчивость компании

Затратная часть составляет около 500 000 рублей в месяц (6 млн рублей в год), тогда как выручка в 2023 году составила 6,722 млн рублей. Прибыль компании составила 267 тыс. рублей, что составляет 3,9 % маржинальности.

Обоснованность предпосылок финансовой модели

Показатели по привлечению новых клиентов в финансовой модели не обоснованы.

Оценка

Оценка финансового состояния компании – 0,5 балла. Учет ведется, модель есть, но качество низкое, финансовая модель представлена не в стандартном формате.

Предпосылки в прогнозах модели – 0 баллов. Предпосылки не логичны, не привязаны к другим метрикам.

Запас времени исходя из остатка средств – 0,25 балла. 3-6 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования.

Общая оценка раздела "Финансы" – 0,75 балла из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 0,75 из 2 возможных.

Сделка

0,75/2

Объем инвестиций	Период	IRR	CoC
45 млн руб.	-	-	-

Параметры раунда

Объем инвестиций: 45 млн руб. Формат инвестиций: cash in.
Оценка: 200-400 млн руб. Post-money. Размер приобретаемой доли: 20%.

Юридическая схема сделки:
2024: 1 раунд: 15 млн руб. (синдикация), конвертируемый займ с дисконтом 50% на 2-й раунд.
2025: 2 раунд: 30 млн руб.

Направление расходования средств

Развитие линейки продукции в области здравоохранения и малотоннажной химии:

- 40% - рекламный трафик;
- 25% – улучшение платформы;
- 20% – привлечение B2B-клиентов;
- 15% - маркетинг.

Соинвесторы

Предусмотрено агентское вознаграждение СОБА в размере 15% от раунда.
Информации по соинвесторам не представлено.

История инвестиций

По данным основателя, вложено 200 млн руб. собственных средств на развитие платформы (с 2014 г.).

Распределение долей

Информация не представлена.

Валидация оценки

Текущая оценка компании по методу First Chicago - 30,3 млн рублей с учетом динамики финансовых показателей компании.

Оценка стоимости компании по методу [First Chicago](#)

Мультипликатор EBITDA	8											
Дисконт	30%											
Выручка (₽М)												
Сценарий	2024	2025	2026	2027	2028	Рентабельность в 2028 г.	Прибыль в 2028 г. (₽М)	Exit Value (₽М)	PV (₽М)	Вероятность сценария	Взвешенная стоимость (₽М)	
Лучший	7	30	80	150	200	35%	70	560	151	10,0%	15,1	
		4,3	2,7	1,9	1,3							
Базовый	4	10	19	28	40	25%	10	79	21	70,0%	14,9	
		2,3	1,9	1,5	1,4							
Худший	3	4	5	6	7	10%	1	6	2	20,0%	0,3	
		1,2	1,2	1,2	1,2							
									Expected Valuation (₽М)		30,3	

Комментарии к переменным, использованным в модели:

Мультипликатор EBITDA = 8. Используется мультипликатор ниже традиционных x10 в силу текущих общерыночных условий и текущих требований инвесторов к доходности инвестиций. Коэффициент 10 характерен для рынков с эффективной низкорисковой доходностью на уровне 4-6% годовых.

Ставка дисконтирования 30%. Прямой показатель минимально требуемой внутренней доходности - от 30%.

Динамика роста выручки компании по сценариям:

- Лучший сценарий. Не представилось возможным взять за основу лучшего сценария собственный расчет компании в силу его малой обоснованности. В качестве такого сценария сценария взят более типичный сценарий активного роста компании в данном секторе рынка.
- Базовый сценарий. Сценарий, отражающий более традиционные темпы роста онлайн-обучающих сервисов в первые годы активной монетизации.

- Худший сценарий - моделирует возможные рыночные ограничения и отсутствие ожидаемого коммерческого успеха.

Вероятность сценариев:

- Лучший сценарий, вероятность 10%. Такая оценка вероятности связана с высокой долей гипотез, требующих проверки для оценки их коммерческого успеха.
- Базовый сценарий, вероятность 70%. Рассматривается как наиболее вероятный, когда часть продуктовых и коммерческих гипотез будет иметь успех, а часть - нет.
- Худший сценарий, 20%. Представляется относительно маловероятным в силу наличия у основателя большого опыта, однако возможным в силу различных непредвиденных обстоятельств.

Exit-сценарий:

Компания заявила о планах выхода на IPO в 2026 году, что представляется маловероятным сценарием.

Более реалистично выглядит покупка компании более крупным игроком в качестве технологической платформы или cash cow в случае достижения приемлемого уровня выручки и рентабельности.

Инвестиционные риски:

Отсутствие значимой регулярной масштабируемой выручки с 2020 года.

Неукомплектованная команда: конфликт с программистом-реализатором платформы (по словам фаундера).

Автор и методолог материалов, автор и спикер видеоматериалов - гражданка Эстонии, не является сотрудником или со-владельцем компании. Нет сведений об интеллектуальной собственности.

Оценка

Доля основателей в акционерном капитале – 0,5 балла. Доля основателей больше 70%.

Предыдущие инвестиции в проект – 0,25 балла. Основатели проинвестировали свои средства в проект.

Предварительное суждение об оценке – 0 баллов. Обоснование оценки не представлены, предпосылки не убедительны

Общая оценка раздела "Сделка" – 0.75 балла из 2 возможных.

Балл с учетом веса критерия – 0,75 из 2 возможных.

Выводы и рекомендации

Продукт:

Продукт имеет в себе некоторую технологическую составляющую, однако требуется технический due diligence для ее анализа. Используемая методология обучения имеет в себе инновационный подход, однако нужно дополнительное подтверждение его коммерческой востребованности в сочетании с технологической реализацией.

Рынок:

Растущий рынок в России, однако сильные игроки - лидеры рынка могут создать высокий барьер для входа.

Бизнес-модель:

Модель оплаты за обучающие модули различного объема, а также дополнительные пакеты уроков для закрепления и расширения навыков. Есть бесплатные тестовые уроки.

Динамика:

Динамика бизнес-метрик негативная: с 2018 года выручка снижается. Компания утверждает, что с привлечением инвестиций сможем переломить этот негативный тренд и начать быстрый рост.

Команда:

Команда не полностью закрывает ключевые компетенции - автор методологии и видеоматериалов не входит в состав команды.

Конкуренция:

Высококонкурентный рынок с крупными игроками - лидерами и, соответственно - с высокой стоимостью привлечения пользователей.

Финансы:

Отрицательная динамика выручки, данные по привлечению новых клиентов не обоснованы.

Сделка:

Оценка компании сильно завышена.

Аналитик



А. А. Оганесян

21.10.2024