



DRAGON EDUCATION TECHNOLOGY

Платформа Dragon Education — высокоточная передача навыка в массовом интерактивном индивидуализированном формате. Начальный продукт — английский до автоматизма.

“Amazon” в мире образования: запатентованная технология для автоматизированного обучения, обеспечивающая проверку закрепления и долговечный результат, с возможностью быстрой переподготовки под вызовы времени.

Преимущества тренировки через ключевые компетенции будущего:



Критическое мышление



Управление вниманием (глубокая фокусировка)



Гибкость мышления (когнитивная пластичность)



Осознанная работа со стрессом (рефлексия)



Эмоциональный интеллект (EQ)

Invest-ROI: $\geq 1,000\%$ за 3 года

Рынок: 52 млн ПАМ, 20–24 тыс. SOM (“быстрый миллиард”)

Средний чек: 50,000 ₽ (фокус: города до 1 млн)

Конверсия (жёсткий сценарий): $> 3\%$

ROI (жёсткий сценарий): $\geq 270\%$



One Page — Dragon Education



Продукт: Платформа высокоточной передачи навыка в массовом интерактивном формате. Старт — английский до автоматизма.



Технология: Патенты, AI-обратная связь, проверка закрепления, долговечный результат, быстрое переобучение.



Рынок:

PAM: 52 млн в РФ (95% рынка недообслужены)

TAM: \$89 млрд мирового рынка английского и навыков

SOM: фокус-сегмент 2,1–2,8 млрд ₽



Отличие: Работаем с “невозвучниками”, доводим до результата, создаём для отрасли подготовленную аудиторию, расширяя рынок.



Финансы:

ROI $\geq$ 270% в жёстком сценарии

invest-ROI > 1000% (уже за 3 года)

Средний чек — 50 000 ₽ Валидированная конверсия: 3–4%
(текущая стратегия: целевой приоритет — города с населением <1 млн и периферия)



140 млн₽ прибыли реинвестированы в шлифовку и подготовку технологии к масштабным нагрузкам.



Команда: Основатель — 11 лет в проекте, EdTech/AI-разработчики, методисты; признание — Сколково, МГУ.



Трекшн: 17,5 тыс. клиентов, 8 тыс. продаж основного продукта, NPS 96%, возвраты <0,3%.



Стратегия роста: быстрый миллиард на фокусном сегменте → мультисегментация → международный рынок.



Потребность: инвестиции на масштабирование с минимальным технологическим риском.

Уверенный финансовый поток — доход с запасом прочности



Все показатели по “жёсткому сценарию”. Фактические результаты выше



ROI не ниже x2,7–3,0 даже при самых строгих условиях



Все метрики рассчитаны по “верхнему порогу” затрат:
цена лида — 400₽, конверсия — 3–4%, средний чек — 50,000₽



Более 17,5 тыс. клиентов, 8 тыс. — покупатели основного продукта (v1.0)



До 10% конверсия из подписчиков на лид-магнит — на все продукты



Вся чистая прибыль (140 млн₽) реинвестирована в платформу:
шлифовка багов на объемах, улучшение бизнес-процессов, подготовка к масштабированию



Минимальный ROI стабильно $\geq 270\%$

Стабильный рынок: ключевые цифры и сегменты



PAM: 95% всего потенциала рынка – 52 млн взрослых в РФ, которые испытали фиаско в изучении английского и уже сдались, так как им подходит только наше решение.



Конкуренты: традиционные школы работают лишь с 5% “лучших” учеников; наша аудитория — недообслуженный массовый спрос, переходящий к SkyEng и Puzzle English после нашего курса



TAM: \$89 млрд в 2025 году — Мировой рынок английского языка и корпоративных клиентов; в расчетах учтен только основной B2C-сегмент



SAM: 6 млн ищущих экспресс-обучение и разочарованных классическими методами в РФ



SOM: фокус — женщины 40–55 лет, профессионалы в городах до 1 млн (фокус-сегмент с самой высокой конверсией на первое время) — оценивается как рублёвый потенциал выручки от 2,1 до 2,8 млрд ₽ (при средней цене курса 50,000₽ и конверсии 3–4%).



Все данные рассчитываются по долям от полного рынка и максимально прозрачны



Проверено годами: тысячи клиентов, 96% NPS, возвраты менее 0,3%



Продуктовая линейка обновлена, поддерживается высокий уровень дополнительных покупок

> [Для подробной аналитики и расширенных данных — переходите по ссылке.](#)



Узкий расчёт, быстрый миллиард и масштабируемый потенциал



План — быстрый миллиард по выручке через самую доказанную ЦА:

- Женщины 40–55 лет, города до 1 млн, B2C
- Максимальная конверсия данной ЦА, минимальные риски, предсказуемая юнит-экономика



Рост — системное расширение через мультисегментацию:

- Каждый новый сегмент тестируется, подтверждается цифрами, далее масштабируется
- Продуктовая линейка подстраивается под новые аудитории: возраста, корпоративные клиенты, регионы, дисциплины



Общий потенциал (РАМ, ТАМ) — в разы выше:

- Текущие расчеты ограничены “быстрым миллиардом” на доказанной базе, далее последовательное масштабирование (52 млн РАМ только в РФ, затем B2B и мировой рынок)



Подача для инвестора:

> “Мы используем консервативный, узкий прогноз — быстрый миллиард выручки достигается одной максимально верифицированной аудиторией. С дальнейшим ростом — планомерное, риск-контролируемое расширение рынков и продуктов.”



Технологии будущего — масштабируемость и защищённость



Платформа выдерживает реальные нагрузки:

- Тысячи пользователей онлайн
- Мгновенная обратная связь, глубинная аналитика ошибок
- Полностью защищённый технологический стек



Вся прибыль многолетнего цикла вложена в устранение ошибок, совершенствование архитектуры, стабилизацию



3 патента: нейротехнологии, AI-обратная связь, B2B-виджет (“YouTube для практики навыка”)



Полный комплаенс с GDPR/ФЗ-152



Сертификаты “Сколково”, “Научная долина МГУ”



“Autoimprovement”: каждый выявленный баг — точка для роста и повышения рыночной устойчивости



Лояльность и признание — реально подтверждённый трекшн



17,5 тыс. пользователей, 8 тыс. покупок (версия 1.0 до масштабного обновления)



NPS — 96%. Множество реальных отзывов



Признания и сертификаты ведущих акселераторов



Продукт и процессы валидированы годами, риски просчитаны и покрыты



Возвраты <0,3% — рекордная лояльность



Самокорректирующаяся бизнес-модель: каждая ошибка рынка быстро превращается в рост, антикризисная устойчивость



Преимущество зрелой технологии: масштабные ошибки позади

-  Всё, что могло пойти не так — уже случилось и устранено на первой версии платформы
-  140 млн₽ прибыли направлены на глубокую шлифовку на объемах, оптимизацию и стабильность
-  Все “детские болезни” выявлены заранее и превратились в точки роста
-  Бизнес-процессы закалены в “боевых” условиях — система готова к любым нагрузкам (до 1млн на 1 сервер)
-  Платформа выдерживает тысячи пользователей онлайн без сбоев
-  Валидировано годами отзывов и возвратами < 0,3% — подтверждённое качество
-  Риски ранних стадий полностью позади: проект выходит на стадию масштабного роста

Результат:

Вместо “сырых прототипов” мы предлагаем зрелую, отточенную технологию — это ключевое конкурентное преимущество и гарантия для партнёров и инвесторов.

Для инвестора (One Page)



Все финпоказатели рассчитаны по самым жёстким (“пессимистичным”) вводным и только для фокусной аудитории



Текущий план — быстрый миллиард на устойчивой проверенной ЦА



Потенциал — кратно выше: мультисегментация и новые продуктовые линейки многократно увеличат объём рынка, при этом гарантируется строгий контроль ROI и качества



Вся чистая прибыль (140 млн₽) направлялась только на совершенствование технологии — платформа «отточена» до состояния технологического эталона, а не прототипа

Dragon Education Technology — это система высокоточной передачи навыков, где онлайн-школа английского языка стала стабильной “дойной коровой” для запуска всей новой EdTech-линейки

Инвестиции нужны не “на запуск”, а строго на масштабирование. Все дальнейшие обновления платформы и выход в новые предметные ниши будут финансироваться из уже стабильно генерируемой прибыли.

— Консерватизм в стратегии: каждый шаг продвижения базируется на стабильной юнит-экономике подтверждённых сегментов

— Любое масштабирование не размывает показатели: сначала пилот, тестирование, затем масштабный rollout только после подтверждённого ROI

— Такой подход гарантирует абсолютный контроль рисков и обеспечивает гибкое увеличение прибыли за счёт расширения продуктового портфеля без необходимости докапитализации



Такой прозрачный подход к расчётам и капиталу — золотой стандарт для венчурных инвесторов по всему миру.

Далее по текущей схеме

1	2	3	4	5
бизнес • Продукт • Стратегия • Финансы • Менеджмент • Персонал • Видение собственника • Бизнес-модель	маркетинг • Потребители • Конкуренты • Рынок • Тренды	брендинг • Позиционирование • Миссия • Платформа • magic	дизайн • Логотип • Фирменный стиль • Система дизайна • Носители фирменного стиля	коммуникации • Внедрение

ФОРМУЛА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ		НА КАКОМ РЫНКЕ
рынок	целевая аудитория	В ОТЛИЧИИ ОТ КОНКУРЕНТОВ МЫ ДАЕМ КОМУ
ЧТО МЫ ДАЕМ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ В ОТЛИЧИИ ОТ КОНКУРЕНТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА И С УЧЕТОМ ТРЕНДОВ?		ЧТО
конкуренты	тренды	ЗАЧЕМ



 **Продукт:** Платформа Dragon Education — высокоточная передача навыка, начальный продукт — английский до автоматизма.

 **Стратегия:** Узкий фокус на самой конверсионной ЦА → быстрый миллиард → мультисегментация.

 **Финансы:** ROI $\geq 270\%$ даже по пессимистичному сценарию, 140 млн₽ прибыли реинвестировано в технологическую шлифовку.

 **Менеджмент:** Основатель — 11 лет в проекте, признание Сколково, МГУ.

 **Персонал:** Команда EdTech/AI-разработчиков + методисты.

 **Видение собственника:** Масштабировать технологию на новые предметы и рынки.

 **Бизнес-модель:** Подписка с оплатой за доступ, Upsell и повторные продажи.



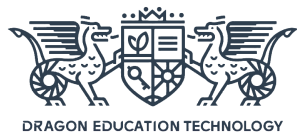
Маркетинг

  **Потребители:** Женщины 40–55 лет, города до 1 млн, не добившиеся результата ранее (SOM ~ 2–3 млрд ₽).

 **Конкуренты:** SkyEng, Puzzle English, EnglishDom, Duolingo — фокус на 5% “топ”-учеников.

 **Рынок:** РАМ 52 млн в РФ (95% не достигли результата), ТАМ \$89 млрд глобально.

 **Тренды:** Персонализированное обучение, AI-обратная связь, микросегментация, стремительный EdTech-рост.



Брендинг



Позиционирование: Мост к реальному владению английским для “невезунчиков” рынка.



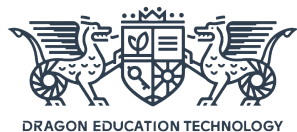
Миссия: Дать каждому шанс владеть языком, опираясь на научный подход.



Платформа: EdTech-экосистема для массовой трансформации освоения навыков.



Magic: Глубокая практика, культура, вариативность речи → автоматизм.



Дизайн



Логотип: Дракон — символ силы и знаний



Фирменный стиль: Современный, технологичный, умеренный



Система дизайна: Унитарная, масштабируемая под любые предметы



Носители: Веб, соцсети, маркетинг-материалы, оффлайн-носители



Внедрение через бренд-истории, реальные кейсы и отзывы учеников



Стратегические партнёрства и коллаборации с ведущими компаниями, сообществами, отраслевыми экспертами



Белый PR — продвижение сенсационными новостями и исследованиями



Эмоциональные: human stories, личные трансформации, мотивирующие истории успеха



Научные публикации, экспертные статьи, цитирование в престижных журналах



Участие в СМИ и на ТВ как приглашённый эксперт, интервью



Вход в топовые женские сообщества и профессиональные клубы



Присутствие на профильных форумах, участие в рейтингах и премиях



Создание инфоповодов — доклады, воркшопы, образовательные марафоны



DRAGON EDUCATION TECHNOLOGY



Формула позиционирования



Рынок: EdTech, обучение английскому и другим навыкам (B2C/B2B)



Целевая аудитория: 95% взрослых, потерпевших неудачу в изучении английского; фокус — женщины 40–55, города <1 млн (SOM ~ 2–3 млрд ₽).



Что даём: Быстрый, гарантированный автоматизм речи, понимание культурных контекстов



В отличие от конкурентов: Работаем с основной массой “невезунчиков”, а не с топ-5% продвинутых; полный цикл — от фундамента до вариативности речи. Выстраиваем прочную языковую базу в бессознательном, подобно дошкольной подготовке, после чего ученики становятся мотивированной и благодарной аудиторией, легко осваивающей дальнейшее обучение у других игроков рынка. Мы не конкурируем, а расширяем рынок — формируем новую, “предрасположенную” к обучению аудиторию, которая впитывает знания быстро и с удовольствием.



Зачем: Чтобы сломать барьеры, дать людям язык для жизни и работы, открыть новые горизонты — и чтобы помочь стране перейти на новый уровень отношений со всем миром, где взаимопонимание и сотрудничество через Россию становятся массовой нормой.



DRAGON EDUCATION TECHNOLOGY



Формула позиционирования



На каком рынке: EdTech — обучение английскому и другим навыкам (B2C/B2B)



В отличие от конкурентов: Работаем с основной массой “невезунчиков”, а не с топ-5% продвинутых; полный цикл — от бессознательного фундамента до вариативной речи, расширяя рынок и подготавливая новых мотивированных учеников для всей отрасли



Кому: 95% взрослых, потерпевших неудачу в изучении английского; фокус — женщины 40–55, города < 1 млн (SOM ~ 2–3 млрд ₽).



Что: Быстрый, гарантированный автоматизм речи + понимание культурных контекстов



Зачем: Сломать языковые барьеры, дать навык для жизни и работы, расширить взаимопонимание и сотрудничество России с миром на массовом уровне



DRAGON EDUCATION TECHNOLOGY



Зачем — ключевые смыслы

Чтобы помочь стране выйти на новый уровень отношений со всем миром, где взаимопонимание и сотрудничество через Россию — массовая норма.

Мы формируем поколение людей, которые:



Свободно общаются с любой культурой



Умеют строить доверие и долгосрочные партнерства



Запускают совместные проекты на глобальном рынке



Делают интеграцию и сотрудничество естественным процессом



Повышают деловую и культурную привлекательность страны



Снижают барьеры и конфликты за счет взаимопонимания



Открывают новые горизонты для личного и национального успеха



Слайд: Предложение инвестору

Dragon Education — масштабируемая запатентованная EdTech-технология

Отточена на десятках тысяч клиентов, готова к росту без “детских” ошибок.

Почему выгодно инвестировать сейчас:



Ростовой этап: Первый “быстрый миллиард” за счёт фокус-сегмента уже в планах, масштабирование почти без технологических рисков.



Модель с доказанным ROI: даже в “жёстком сценарии” $ROI \geq 270\%$, прогнозируемый invest-ROI > 1000% уже за 3 года.



Зapatентованная нейроадаптивная технология автоматизации научения: глубокое долговременное закрепление навыка, быстрая адаптация к любым рынкам и задачам.



Огромный рынок: PAM — 52 млн взрослых в РФ и \$89 млрд глобально; только фокус-CA 2–3 млрд ₽ выручки.



Низкие риски: все “болезни роста” пройдены на версии 1.0, 140 млн₽ реинвестированы в оптимизацию и масштабируемость.



Финансовая устойчивость: NPS 96%, возвраты <0,3%, устойчивая юнит-экономика даже на консервативных вводных.



Команда и трекшн: 11 лет разработки, признание Сколково и МГУ, 17,5 тыс. пользователей, 8 тыс. продаж основного продукта.

Что нужно:

- Инвестиции — строго на масштабирование проверенного продукта, с акцентом на уже валидированную целевую аудиторию.
- Потенциал мультипликации прибыли — за счёт выхода в новые сегменты, B2B и международные рынки.



DRAGON ENGLISH

START X RESIDENT



Московский
инновационный
кластер



Resident

кластер
Ломоносов
Основатели

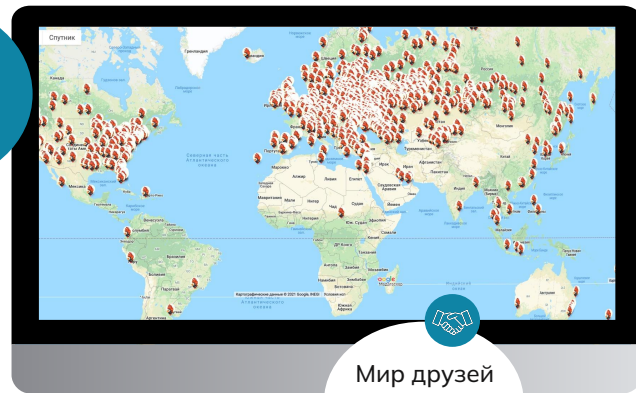
ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА

СОБ
СОЮЗ ОРГАНИЗАЦИЙ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

Международная платформа интерактивной практики

Покорим сердца всего мира вместе,
развивая навык международного общения

150
стран



Мир друзей
и деловых
партнеров!



Тимофеев
Вячеслав
Анатолевич



+7 909 153-21-53



Москва, Сколково, технопарк,
Большой бульвар, 42 ст1

<https://tv140380.ru>



Наша миссия – вдохновлять на общение с миром!