

# depty.

СОВМЕСТНЫЙ  
БЮДЖЕТ  
И ДОЛГИ



Доступно в  
**App Store**



Доступно в  
**Google Play**



**Приложение для управления совместными финансами и долгами. В путешествии, дома, в баре и на вечеринке Depty помогает избегать сложностей и неловкостей при подсчете денег и долгов.**

Совместное управление бюджетом часто становится источником **конфликтов** и **недоразумений** среди друзей, семей, сожителей и малых бизнесов. Многие люди сталкиваются с **трудностями** в распределении затрат и долгов, что приводит к **путанице** и **потерянными средствам**.

Основные трудности включают:

- Запутанные расчёты при групповом распределении затрат.
- Проблемы в учёте долгов и возвратов.
- Отсутствие удобных инструментов для автоматического расчёта долгов.

Исследования:

- **Более 60%** опрошенных в 2023 году сталкиваются с проблемами при совместном ведении финансов (**EU, USA**).
- **72% участников** опроса заявляют, что у них возникают конфликты из-за финансовых недоразумений в группе (**СНГ**)



# Секретный соус

1. Гибкая политика платной версии;
2. Бесплатная версия с полным доступом к базовым функциям;
3. Быстрый старт использования;
4. Простой UX;
5. Формирование нового типа финансовых отношений;
6. Акцент на общих финансах.

# Бизнес-модель

## Бесплатная версия:

- Реклама
- Комиссии за операции

## Платная версия:

- Полный доступ к фичам
- Подписки на короткие сроки (под кейс)
- Сниженные/отсутствие комиссий



# РЫНОК

## СНГ

TAM: 293 млн человек.  
SAM: 52,7 млн пользователей.  
**SOM: 2,6–5,3 млн пользователей.**

Конверсия в платных (мин 2%):

**52.000-106.000**

## Мир

TAM: 7,9 млрд человек.  
SAM: ≈1,7 млрд пользователей.  
**SOM: 17–34 млн пользователей.**

Конверсия в платных (мин 2%):

**340.000-680.000**

# Стратегия выхода

## Целевая аудитория

- Семьи, пары и сожители, которые делят совместный бюджет.
- Путешественники, друзья, коллеги, которые управляют общими затратами.
- Малые группы (например, соседи, студенты), делящие счета.

### **Ключевая проблема аудитории:**

Трудности с расчетами, прозрачностью и справедливостью в совместных финансах.

## Ценностное предложение

- Уникальные функции: сканер чеков, аналитика расходов, р2р, отсутствие комиссий за переводы внутри приложения.
- Удобный интерфейс, который решает ключевые проблемы пользователей.
- Мультивалютность для путешественников.

# Конкурент

Revenue (30d): >\$200.000

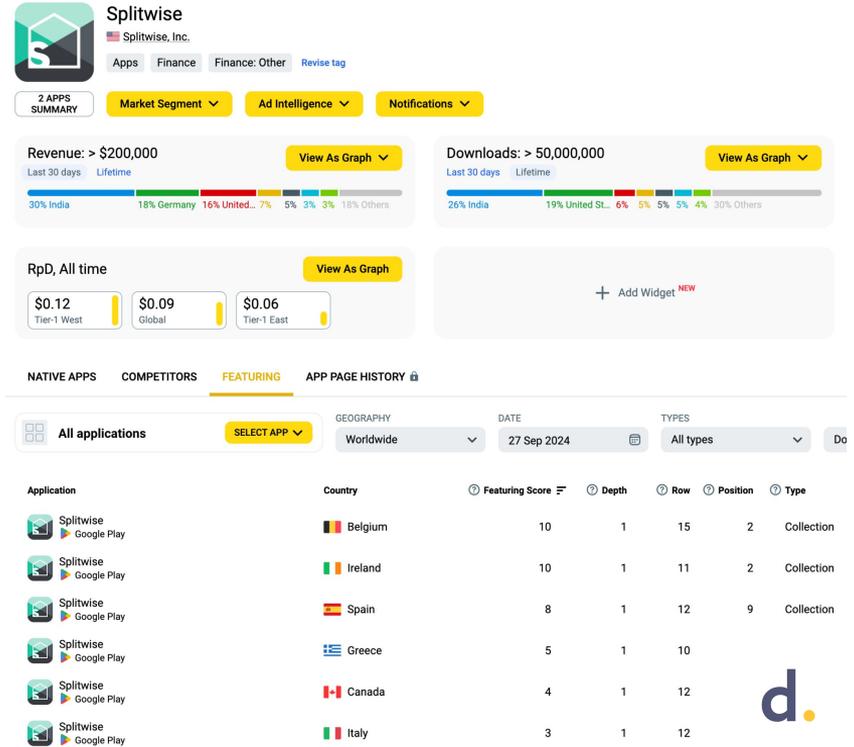
Downloads (30d): >50.000.000

## Основные проблемы:

- Большая команда (34 чел.)
- Неэффективные решения
- Ценовая политика фремиума
- Удобство пользования

## Сильные стороны:

- Монополия
- Узнаваемость
- Экспертиза



# Финансовая модель

## LTV гипотеза (max)

Средний revenue на клиента за рекламу в месяц (ARPU): ~11\$

Средний LT: 14 мес.

LTV: ~154\$ на пользователя

month rev TBD



## Платная подписка

Если:

Стоимость PRO ~ \$0.99-\$1.99

То:

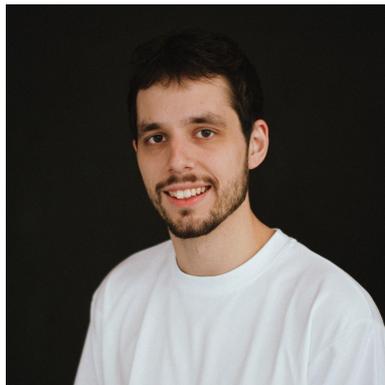
month rev СНГ ~ от \$52.000

month rev WW ~ от \$340.000

# Что удалось сделать за время хакатона и инкубации

1. Лучше понять питчинг, избавиться от страха;
2. Выступить на международной конференции с питчингом;
3. Получить вдохновение и мотивацию (надо еще);
4. Определить пробелы в знаниях;
5. Сформулировать вокруг продукта данные и аналитику;
6. Увидеть понятный путь для развития продукта;
7. Нетворкинг.

# Команда 16



**Лёша Шипулин**

СРО 8+ лет опыта  
ex: дизайнер,  
бизнес-аналитик, PM

За все время занял у  
Сергея 11.700\$



**Сергей Страленя**

СТО 11+ лет опыта  
Fintech, crypto, architect

Всегда забывал сколько  
денег одолжил Лёше



**Антон Лащётко**

Mobile 8+ лет опыта  
Антон просто умеет все

Копит на Porsche  
поэтому не одалживает