

Rocket DAO отчет об оценке проекта



Caer Sidi

Сервис для объединения физического и цифрового контента игр.

This report has been prepared under Rocket DAO platform and provides preliminary evaluation based on the methodologies developed by a decentralized Rocket DAO expert community. It also includes expert recommendations to the project. This document does not give investment advice, endorsement or recommendations with respect to any securities or investments. Rocket DAO does not in any way warrant or guarantee the success of any action you take in reliance on the statements provided in this report.



Caer Sidi

Startup

Сервис для объединения физического и цифрового контента игр.

caersidi.net

Продукт

Сервис **Caer Sidi** предоставляет набор инструментов для разработчиков игр, с помощью которых можно улучшить монетизацию игровых проектов и поднять уровень вовлечённости игроков. Наша технология открывает возможность создавать фиджитал объекты (phygital - physical + digital). Фигурки игровых персонажей, коллекционные машинки, модели оружия и просто классные аксессуары открывают уникальный контент и дают ежедневные бонусы. При этом они всегда под рукой и готовы вовлечь своего владельца в игру. Nintendo, Blizzard, Lego и Disney уже производят подобную продукцию для своих игр.

Основатели

Размер команды:
20 человек



Сергей Иванчегло
Co-Founder, DLT Architect



Павел Шлапак
Co-Founder, CEO



Валентин Тризно
Co-Founder, CFO



Дмитрий Колесник
PMO



Петух Александр
PdM

Раунд
Seed

Доля
15%

Местонахождение команды
Украина

Географический фокус:

Западная Европа, Восточная Европа & Россия, Северная Америка

Индустрии:

Gaming, Internet & IoT

Год основания
2018

Привлекаемые инвестиции
\$ 1 500 000

Юрисдикция
Эстония

Бизнес модель
B2B, B2C

Карточка проекта
на платформе

Rocket DAO

Проблема

Каждый год количество разработчиков компьютерных и мобильных игр увеличивается на 15%. Заявить о своём продукте на таком переполненном рынке невероятно трудно. Высокий показатель CAC (Customer Acquisition Cost) и низкий CLV (Customer Lifetime Value) стали результатами такого переполнения. Крупные компании уже доказали перспективность игрового мерча (более 604 млн фигурок продано в 2018 год). Всё же, они предлагают такую продукцию исключительно для своих игр.

Бизнес модель

Мы работаем на основе модели SaaS, так как к нашему продукту проявили большой интерес различные компании. Проект получает прибыль в качестве комиссии от продажи игр, фигурок и других ассетов.

Решение

Phygital Gate (Фиджитал Врата) являются решением. Мы создаём сервис для объединения физического и цифрового контента игр. Интерактивные фигурки и мерч со встроенными NFC чипами соединены с цифровыми копиями. При поддержке ряда сервисов и технологии распределённого реестра, фиджитал ассеты открывают новый эффективный метод монетизации игровых проектов.

Рынок

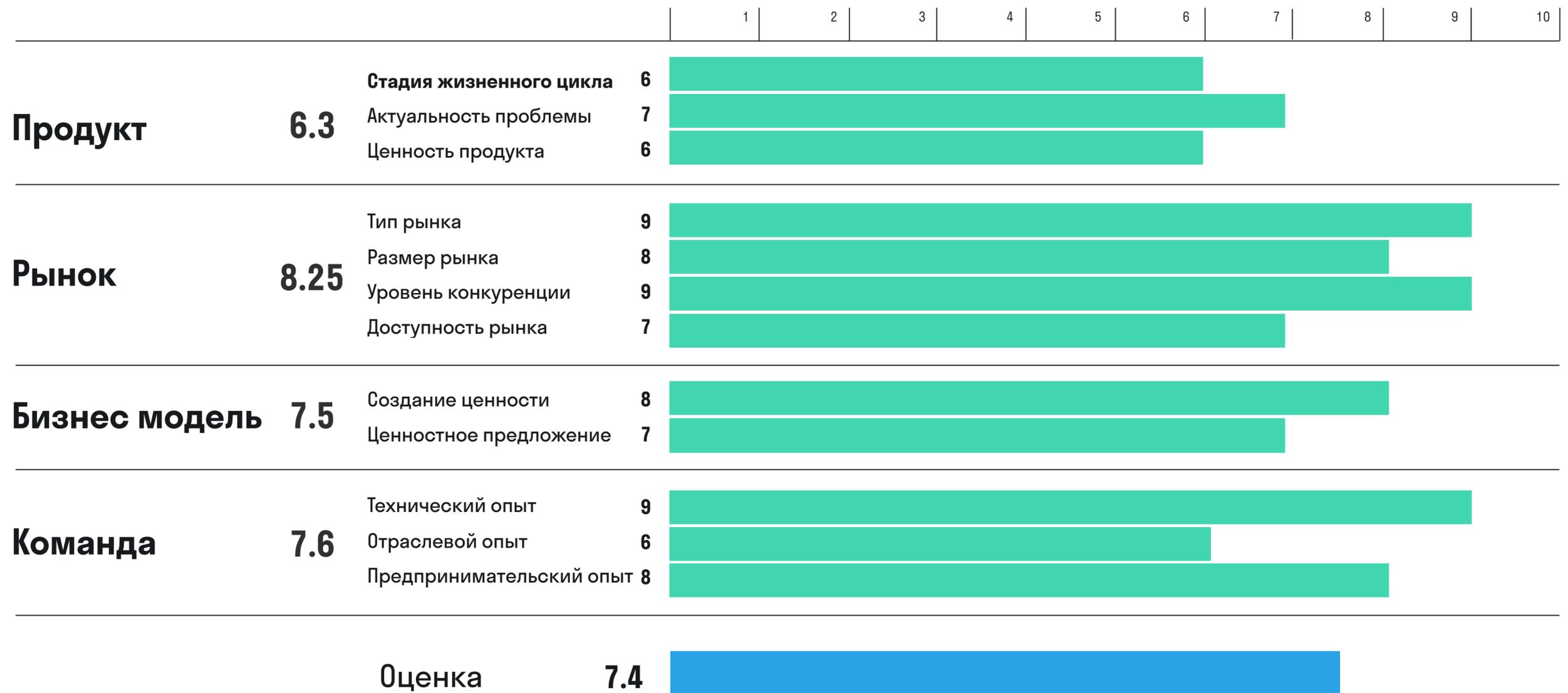
Наш типичный клиент - это разработчик игр с активным сообществом более 100 тысяч игроков в месяц. Насчитывается более 2,2 млрд игроков по всему миру и около 9000 разработчиков, производящих как минимум одну игру в год. Согласно статистике Steam, более 400 новых разработчиков регистрируются на платформе каждый квартал. Согласно AppAnnie, в 2018 году было продано более 604 миллионов игровых фигурок и этот рынок растёт на 8-13% ежегодно.



Предварительная оценка стартапа

Средняя оценка **7.4** /10

Раунд: **SEED**



Продукт

Актуальность решаемой проблемы | Ценность продукта для
потенциальных пользователей | Стадия жизненного цикла продукта



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup Caer Sidi

Проблема клиентов, которую решает продукт.

Введение

Caer Sidi – сервис, который, с одной стороны, помогает увеличить ценность компьютерных и настольных игр, а также игровых миниатюр для их конечных пользователей. С другой стороны, улучшает основные KPI и расширяет возможности для монетизации и аналитики игровых проектов, как цифровых, так и физических. Таким образом, для видео гейминга сервис создает физический мерч с привязкой к цифровому контенту – Мерч 2.0. Для настольных игр и игровых миниатюр – цифровой контент с привязкой к их продукту через IoT технологии.

Проблематика

Основная проблема цифровых продуктов на данный момент – это эффективность монетизации или ROMI (Return of marketing investments). Данный показатель постепенно снижается ввиду перенасыщенности рынка и постепенного снижения ценности цифровых продуктов для конечного пользователя.

Проблема физических товаров (настольных игр и миниатюр) – это отсутствие специализированной платформы с инструментами для эффективного взаимодействия производителей с конечными пользователями, аналитикой и возможностью быстро доставлять дополнительный игровой контент для своей аудитории.

Решение

Наш продукт – это кросс реальный сервис, который помогает увеличить вовлеченность конечного пользователя в тот или иной проект. Т.е. влияет на увеличение показателей Retention и LTV, что будет вести к увеличению ROMI. Для разработчиков – это дополнительные способы монетизации через phygital продукты (кросс продажи и сопутствующие продажи).

Наиболее полезным с т.з. аналитики сервис будет для физических игровых товаров, таких как настольные игры и миниатюры. Внедрение phygital функционала в физический товар позволит собирать важную для бизнеса информацию от конечных пользователей и напрямую взаимодействовать с ними.

Phygital продукты – отличный способ увеличения монетизации своих проектов, дополнительного вовлечения новых пользователей и возвращения старых. Однако, для внедрения этих продуктов компаниям необходимо выделять большие ресурсы, чтобы реализовать всё самостоятельно. Ввиду этого, большинство компаний даже не рассматривают данный вариант увеличения монетизации. При этом на рынке не представлено полноценного сервиса, ориентированного на внедрение phygital функционала в сторонние проекты, существуют только проприетарные решения, наиболее известное – Nintendo Amiibo.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup Caer Sidi

**Продукты конкурентов, которые решают ту же проблему клиентов, что и продукт стартапа.
Чем предлагаемое решение стартапа отличается от существующих.**

Крупнейшие игроки phygital рынка

Фигурки Amiibo от Nintendo, интерактивные фигурки Skylanders от Activision, миниатюры Disney Infinity и фигурки Lego Dimensions – всё это phygital продукты крупнейших корпораций, которые работают на увеличение продаж, вовлеченности пользователей и усиление их брендов уже на протяжении 4-5 лет.

Данные продукты заточены исключительно под экосистему вышеперечисленных брендов и не предполагают масштабирование на другие проекты. Caer Sidi предоставляет кросс реальную экосистему в качестве сервиса и ориентируется на средние и крупные игровые продукты (как цифровые, так и физические). Сервис предлагает различного рода phygital интеграцию: от наиболее простой, требующей небольших усилий от создателей для интегрирования, до более сложных, которые требуют большего вовлечения разработчиков игр.

Схожие сервисы

Tabletop.id – наиболее приближенный к Caer Sidi сервис по своему предложению для рынка. Сервис ориентируется на работу с производителями и паблишерами настольных игр и ориентирован на предоставление практически такого же функционала, как у Caer Sidi. Данный проект еще не запущен и даже не представил MVP. Однако они уже активно проводят customer development, участвуя в профильных выставках, таких как [UKGE](#).

ЕPIK – компания, которая занимается созданием уникального цифрового контента и цифрового мерча для игр, используя коллаборации с различными известными брендами. Также создает доказуемо лимитированный цифровой контент и цифровые коллекции. Для доказательства уникальности и прозрачности транзакций используют блокчейн. По информации на их сайте они уже имеют:

- 200+ бизнес партнеров, которые владеют более 1000+ известными брендами;
- 120+ игровых компаний с 150M+ MAU
- Команда с выходцами из Nintendo, Tetris, Sony, IBM и Pokemon.

Данная компания работает только в цифровом сегменте и не предоставляет возможности для интеграции phygital продуктов.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup Caer Sidi

**Продукты конкурентов, которые решают ту же проблему клиентов, что и продукт стартапа.
Чем предлагаемое решение стартапа отличается от существующих.**

Продукты заменители

Immutable – платформа для дистрибуции и торговли цифровыми игровыми активами, с подтвержденным правом владения, на основе токенов Ethereum. Платформа тестирует и развивает свою экосистему с помощью их личного проекта **Gods Unchained**, который уже вышел в открытую Beta. Проект был поддержан крупными венчурными фондами: Continue Capital, Nirvana Ventures, Sora Ventures, а также биржей Coinbase. На данный момент платформа планирует работать только с цифровыми активами и не задействует кросс реальный функционал.

Quidd – приложение, которое позволяет коллекционировать цифровой контент от известных франшиз в геймифицированном формате. Также предусмотрен функционал трейдинга. Имеют более 1,5 млн. установок в Google Play и AppStore. Работают с более, чем 100 брендами, такими как: Disney, Marvel, Game of Thrones, Hello Kitty, God of War, Fallout 4, Transformers, Skyrim, Quake и др. В Quidd используется исключительно цифровой контент, который не несет в себе реальной ценности, в том числе потому, что проект имеет централизованную и непрозрачную архитектуру распределения и хранения цифровых ассетов пользователей.

Epics – платформа, на основе распределенного реестра, которая предоставляет ее пользователям возможность коллекционирования и торговли цифровыми киберспортивными карточками.

Enjincoin – относится к продукту заменителю, но они используют криптовалюту и работают преимущественно с блокчейн играми, что существенно урезает рынок и потенциал продукта.

Капитализация на 04.11.2019 более \$52 млн., ROI с момента ICO 174%.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup Caer Sidi

**Продукты конкурентов, которые решают ту же проблему клиентов, что и продукт стартапа.
Чем предлагаемое решение стартапа отличается от существующих.**

Вывод

Все вышеперечисленные сервисы работают исключительно в цифровой сфере. Такой подход не позволит в полной мере закрыть потребности пользователей, а следовательно не сможет существенно увеличить KPI игровых продуктов.

Работающие phygital кейсы

Luckyduck games – разработали настольную игру **Chronicles of Crime**, геймплей которой завязан на мобильное приложение и систему QR кодов, которые откывают через приложение новый игровой контент.

Parabellum – разработчик настольных игр, которые уже снабжаются QR кодами.

Mist wall – разработчики цифровой настольной игры и миниатюр к ней, которые снабжаются QR кодами.

Преимущества Caer Sidi

В целом, Caer Sidi предоставляет возможность внедрить phygital продукты или Мерч 2.0 (интерактивный мерч) "под ключ".

1. Работа по SaaS модели на B2B сектор.
2. Открытый API для интеграции.
3. Кроссплатформенность – интеграция как с desktop и mobile играми, так и с настольными играми и коллекционными миниатюрами.
4. Инвентарь для хранения ассетов и работы с ними (трансферы, торговля, активация/распаковка).
5. Активация phygital продуктов без использования специальных устройств – достаточно лишь смартфона.
6. Система активации phygital продуктов, которые распространяются через офлайн каналы.
7. Мерч 2.0 – интерактивный мерч, который связывает достижения пользователя в соответствующей игре.
8. Предоставление онлайн платформы для дистрибуции phygital продуктов, с возможностью принимать фиатные и криптоплатежи.
9. Интеграция сервиса с распределенным реестром, который увеличивает ценность ассетов, прозрачность и безопасность их хранения.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup **Caer Sidi**

**Потенциальное количество пользователей,
у которых будет востребован продукт стартапа.**

Разработчики

Рост количества игровых компаний составляет около 26% в год. По данным Steam, в 2017 году на платформе было 7043 разработчика, а в 2018 - уже 8923.

Игроки

Рост количества игроков составляет около 5,6% в год. Общее количество игроков составляет около 2,2 млрд. с годовым приростом около 123 млн.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup **Caer Sidi**

Какую и насколько высокую ценность продукт стартапа несет потенциальным пользователям.

Внедрение кросс реального функционала несет в себе огромную ценность для всех типов наших B2B и B2C клиентов:

1. Увеличение ценности для конечного пользователя: интерактивные, доказуемо лимитированные (коллекционные) продукты, персонализация игровых продуктов – Мерч 2.0.

2. Разработчики игр получают абсолютно новые инструменты по привлечению, удержанию и возвращению пользователей. Phygital контент позволит им выделиться на рынке среди конкурентов и увеличить вовлеченность пользователей в игру, а также создаст дополнительный виральный эффект: phygital продуктами хвастаться в жизни и социальных сетях намного приятней и удобней.

3. Производители настольных игр и миниатюр получают возможность контактировать со своей аудиторией напрямую и анализировать их игровые вкусы и интересы, смогут проводить кросс и сопутствующие продажи во время активации их phygital продукции. Пользователи получают доступ ко все своей коллекции настольных игр, возможность заводить свои цифровые паспорта фигурок, читать цифровые инструкции с возможностью поиска по ключевым словам и получать от разработчиков обновления, в том числе и игровых правил.

4. Сервис также открывает для разработчиков и производителей новые возможности по приему платежей. Теперь настольную игру или фигурку можно будет купить за криптовалюту, что увеличит количество продаж.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup **Caer Sidi**

Насколько велика конкуренция на рынке стартапа.

Рынок компьютерных игр огромен и насчитывает около 2,5 млрд. игроков, которые тратят примерно 160 млрд. долларов в год. Рынок настольных игр растет примерно на 10% в год и по [прогнозам](#) составит около 12 млрд. долларов к 2023 году.

Сервисов, которые предоставляют услуги по внедрению кросс реального функционала на рынке практически не представлено. Наиболее близкий по своему предложению сервис [tabletop.id](#) еще не вышел на рынок, остальные конкуренты работают только в цифровом сегменте.

При этом, конкуренция на рынке компьютерных и настольных игр огромная. Разработчики находятся в постоянном поиске возможностей для монетизации их продуктов, зачастую прибегая к серым схемам, которые только приближают кризис индустрии цифрового контента.

Phygital Gate, который предлагает сервис Caer Sidi, позволит разработчикам найти прозрачные пути для монетизации своих проектов и в целом новые точки роста. Один успешный кейс по внедрению phygital создаст цепную реакцию на таком высококонкурентном рынке и простимулирует всех остальных его участников к подобной кросс реальной интеграции.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup **Caer Sidi**

Существующие на рынке (юридические, технологические и пр.) барьеры для выхода продукта стартапа и план проекта по их преодолению.

Существующие барьеры выхода на рынок

Продукт еще адаптируется под запросы рынка и текущих клиентов, мы дорабатываем процесс онбординга разработчиков и улучшаем свое предложение.

Цель: сделать онбординг максимально простым как для разработчика контента, так и для игроков.

Технологические барьеры:

1. Адаптация платформы к упрощенному онбордингу компьютерных и настольных игр, а также коллекционных миниатюр.
2. Составление флоу получения трекшн в игре, какую информацию забирать, как это правильно делать.

Юридические барьеры: Законодательство ЕС вводит новые законы, которые усложняют работу маркетплейсов (GDPR, PSD2), это для нашей компании существенный барьер, поэтому мы не рассматриваем только рынки Европы, а планируем выходы на различные точки мира, а также адаптируем свою бизнес модель под нормы регуляторов.

Ключевой клиент. Задача начать работу с крупным клиентом в игровой индустрии, но так как не все процессы отлажены до конца, это является сложной задачей и барьером.

Производство. На данный момент мы работает с двумя подрядчиками, но ведём переговоры с производителями из Китая, которые будут заниматься этой задачей. Основная цель для нашей команды - сформировать экосистему.

Логистический барьер. Аналогично прошлому пункту, задача сформировать экосистему и передать эти задачи сторонним подрядчикам.

Доступ к клиентам

Для доступа к B2B клиентам используется преимущественно стратегический подход Account-Based Marketing (ABM), а также нетворкинг и участие в профессиональных мероприятиях.

Для привлечения B2C пользователей мы используем масс-маркетинг и работу с инфлюенсерами в различных игровых жанрах.



Продукт | Стадия жизненного цикла продукта

Startup Caer Sidi

**Продукт / услуга получил/а все необходимые
(для производства и продажи продукта)
сертификаты и лицензии.**

Уже готова Beta версия сайта Caersidi.net, на котором уже продаются продукты сторонних разработчиков.

Есть phygital интеграция с кросс реальным проектом [Altar: The War of Gods](#).

Реализована система активации phygital продуктов из оффлайна.

Платформа поддерживает платежи банковской картой, а также криптоплатежи.

На сайте работает поддержка пользователей. Зарегистрированы все необходимые юридические лица и торговая марка Caer Sidi.



Оценка эксперта

Продукт



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

7 — Актуальность решаемой проблемы

6 — Ценность продукта для потенциальных пользователей

6 — Стадия жизненного цикла

Total **6.3** /10

Рекомендации

Проблема существует и актуальна.

Компании-разработчики компьютерных игр находятся в постоянном поиске новых моделей монетизации. Phygital assets (решения на стыке физического и цифрового миров) на данный момент являются одним из наиболее перспективных направлений.

Однако, только гиганты отрасли, такие как Activision, Sony и Nintendo, могут себе позволить создавать подобные решения. Остальные компании не обладают достаточными ресурсами для подобных проектов и, таким образом, теряют потенциальные источники выручки и возможность повысить лояльность игроков к своим брендам.

Продукт решает проблему.

Caer Sidi позволяет разработчикам игр создавать phygital items. Caer Sidi берет на себя производство физических предметов со встроенными NFC-чипами, которые позволяют разблокировать цифровой контент. Также информация о каждом объекте хранится в распределенном реестре, базирующемся на технологии IOTA (одном из лидирующих решений в сфере блокчейна для интернета вещей). Это позволяет гарантировать подлинность каждого объекта и его коллекционность.

Риски и неопределенность.

1. Барьер для выхода на рынок достаточно низок. Так как продукт не базируется на прорывной технологии, скопировать его достаточно несложно. Таким образом, конкурентоспособность компаний на этом рынке будет зависеть в первую очередь от их скорости.
2. Уже существуют аналогичные решения от гигантов игровой индустрии.

РЫНОК

Тип рынка | Размер рынка | Уровень конкуренции | Доступность рынка



Рынок | Тип рынка

Startup Caer Sidi

География и сектор рынка.

1. Германия основной рынок для Caer Sidi. В силу того, что основное сообщество сейчас представлено там. Также в Германии продается наибольшее количество мерча. По данным Steam и Statista – эта страна является лидером по количеству покупок игр (более 40% покупает 2-3 раза в год). У нас в этой стране более 10 амбасадоров, 120 000 активного сообщества и основной процент продаж по итогам PreSale. Также один из наших партнеров проживает в Германии, где будет открывать наше представительство и развивать B2bB сеть контактов.
2. Следующий рынок: CIS, в силу того, что нам нужны хорошие разработчики, а рынок СНГ предоставляет качественную мобильную и PC разработку. Плюс нетворкинг ТОП менеджмента компании развит больше в этих областях, что упрощает процесс онбординга разработчиков, а это ключевые задачи на ближайший год для масштабирования проекта.
3. Китай. Абсолютно другой рынок, но по данным AliExpress, Amazon и eBay, в Китае покупают примерно в 2 раза больше продуктов категории Toys-to-Life нежели на Amazon & eBay вместе взятых. На азиатский регион приходится больше половины игроков (1 000 000 000+) и просмотра киберспортивных мероприятий (более 500 000 000). Экосистема гейминг индустрии имеет больший mass adoption нежели во всех других частях мира. Китай - стартовая страна для входа в Азиатский регион, в силу того, что у компании уже есть партнеры там.
4. США запланированы на 2021 год, к этому рынку предложение уже будет проверено и максимально адаптировано.

Ключевые игроки на целевом рынке стартапа.

Фигурки Amiibo от Nintendo, интерактивные фигурки Skylanders от Activision, миниатюры Disney Infinity, фигурки Lego Dimensions – всё это phygital продукты крупнейших корпораций, которые работают на увеличение продаж, вовлеченности пользователей и усиление их брендов уже на протяжении 4-5 лет.

Рост рынка.

Рынок растет

1. По данным Steam рынок разработчиков игр в 2018 году вырос на 26% (7043 разработчика в 2017 году и 8923 разработчика в 2018).
2. Рынок игроков растет на 5,6% ежегодно (примерно на 112 000 000 игроков по всему миру).
3. Объем рынка продаж товаров категории toys-to-life растет на 15% ежегодно (6 970 000 000 в 2018 в соотношении к 6 020 000 000 в 2017).



Рынок | Тип рынка

Startup Caer Sidi

Правила рынка и экосистема. Риск скама.

На рынке сложились достаточно устойчивые правила игры, которые изначально были продиктованы крупными игровыми корпорациями. С одной стороны они задали высокие стандарты качества цифровой и физической игровой продукции, с другой стороны они монополизировали игровой рынок. Согласно отчетам Newzoo, 25 компаний получают 77,3% всех прибылей, остальные 22,7% делят между собой более 80.000 разработчиков. Данная ситуация ощущается в игровом сообществе как "застой". Игрокам определенно не хватает новых ощущений, а разработчикам игр новых инструментов для увеличения ценности их продуктов для конечного пользователя.

Таким образом, можно сказать, что в данной ситуации риск скама довольно низкий. Потребность в подобном сервисе/экосистеме уже очевидна и доказана проведенным customer developmet-ом.

Структурированность целевого рынка стартапа. Рыночные ниши.

Сформированы ли рыночные ниши.

На данный момент ниши сформированы только крупными компаниями разработчиками, которые продают преимущественно фигурки с возможностью диджитализации. А также компаниями, по типу quidd, которые продают digital collectibles. Caer Sidi существенно расширяет данный функционал и ниши, так как мы строим экосистему во всех реальностях, а не только физической и мобильной.

Сформирована ли рыночная инфраструктура.

Да, рыночная инфраструктура сформирована.



Рынок | Размер рынка

Startup Caer Sidi

Целевая аудитория.

У нашей компании несколько портретов целевой аудитории. Обобщенно можно представить основные.

- Разработчики онлайн игр, которые уже вышли на рынок и имеют активное сообщество более 100 000 игроков (MAU).
- Разработчики настольных игр по типу DnD, в которых фигурка персонажа играет важнейшую роль и имеет определенные характеристики.
- Основная аудитория покупателей - B2C аудитория, по текущим показателям это игроки 22-38 лет, мужчины (80/20), GEO распределяется, в зависимости от продуктов подключенных к платформе. На данный момент это преимущественно Германия и Англия. В ближайшее время будет Китай.

Потенциал продаж.

Под каждую из игр мы готовим серию фигурок (5 штук), своеобразную коллекцию, которую если собрать получаешь 6-ю. Т.е. на одну игру минимально приходится 5 покупок из серии, так как пользователи мотивированы получать дополнительный контент. В среднем, порядка 7,7% игроков (AppAnnie, Statista) покупают мерч своих любимых игрушек. Следовательно, при минимальных ожиданиях из 100 000 активной аудитории порядка 2310 игроков соберут серию (изначально делим статистику пополам). 100 000 аудитории, 30% из них покупает 4 игры, 7,7% покупают мерч, т.е. 2310 игроков покупают 60 продуктов мера из разных игр. Порядка 138 000 продаж на 100 000 активных игроков в год. Всегда делим ожидания минимум пополам = 69 000 продаж в год при минимальной аудитории.

Уточнение в том, что здесь указана монетизация ТОЛЬКО на примере продажи мерча из игры и не перечислены другие виды монетизации. Т.е. только текущий фокус, который позволяет максимально быстрое масштабирование.



Рынок | Уровень конкуренции

Startup Caer Sidi

Основные конкуренты.

Nintendo, Sony, Blizzard Activision, Disney уже давно используют технологии кросс-реальности и зарабатывают на этом сотни миллионов ((более 614 миллионов кросс-реальных фигурок продано за 2018 год). Но эти компании используют такую технологию только для своих игровых франшиз.

Подрядчики и зависимость от них.

На данный момент мы работаем с 2-мя подрядчиками по производству phygital продукции. Одним подрядчиков по разработке Front-end части сервиса и приложения для iOS и Android. Серверная, продуктовая, маркетинговая, бизнес и юридическая часть сервиса создается собственными специалистами. Можно сказать, что зависимость от внешних подрядчиков небольшая и легко может быть дополнена или заменена. В ходе общения с производителями из Китая, которые представляли свои услуги на крупнейшей в мире выставке настольных игр и игровых миниатюр SPIEL'19 (Эссен, Германия), наш сервис вызвал огромный интерес. Производители уже на старте предложили отличные условия сотрудничества, высокое качество продукции и практически неограниченные возможности для масштабирования производства.

Влияние клиентов на проект (могут ли клиенты объединяться и негативно влиять на проект).

Такая ситуация вряд ли возможна. Скорее наоборот – клиенты будут пытаться догнать друг друга, интегрируя в свои проекты, кросс реальный функционал, что вызовет цепную реакцию, и, как следствие, взрывной рост рынка phygital и cross-reality.

Лояльность клиентов к продуктам-заменителям. Насколько большую долю рынка имеют товары-заменители.

В сфере B2B лояльность минимальная или её вовсе нет, ввиду отсутствия на данный момент полноценно работающих сервисов в данной нише. В B2C сегменте лояльность определяется игровым проектом, которым увлечен конечный пользователь. Данная лояльность будет играть только на руку нашему сервису, т.к. продажи phygital продуктов не заставят себя долго ждать.

Мероприятия по оценке уровня конкуренции.

Перманентный мониторинг рынка, работа с аналитическими агентствами, business development и customer development как в онлайн режиме, так и в оффлайн. Также участие в стартап конференциях, на которые собираем обратную связь от экспертов из различных областей.



Рынок | Доступность рынка

Startup Caer Sidi

Доступ к клиентам.

B2B сервис разрабатывается таким образом, чтобы онбординг был максимально простым и мог быть осуществлен дистанционно.

Защищенность рынка патентами конкурентов.

Не защищен. Мы используем общедоступную технологию и собственные программные решения.

Технологический уровень стартапа по сравнению с рынком (используемые по сравнению с рынком технологии, технологические компетенции команды).

Сервис находится на острие технических инноваций. В команде участвуют признанные в мировом масштабе специалисты, в частности в построении децентрализованных систем. Также у команды высокие компетенции в части внедрения IT решений в офлайн бизнес, а также создания enterprise продуктов мирового уровня, в частности e-commerce площадок и бирж. При этом практически все участники команды имеют большой игровой опыт, который помогает выявлять боли клиентов и создавать по-настоящему ценный продукт.

Система дистрибуции на рынке.

Система дистрибуции игрового рынка развита без преувеличения лучше всех, ввиду своей природы. Разработка игровых продуктов всегда была сопряжена с высокими техническими компетенциями и неисчерпаемыми запросами от пользователей, что привело к развитию всевозможных систем дистрибуций и интеграций.

Одной из задач стартапа является эффективное использование тех ресурсов, которые уже предоставляет рынок.

Правила игры на рынке, соответствие стартапа этим правилам.

Благодаря сложившимся правилам игры, наш стартап становится как никогда актуальным. В частности, большие комиссии магазинов заставляют разработчиков использовать грязные способы монетизации, чтобы вытягивать экономику своих компаний. Такой подход не рассчитан на построение долгосрочного успешного бизнеса, а только приближает наступление кризиса, т.к. не несет в себе никакой ценности как для развития компании, так и для увеличения ценности пользователям.

Наш сервис позволит найти точки роста для большинства игровых компаний, а также предоставит новый опыт и ощутимую ценность для их пользователей, не нарушая при этом устоявшиеся правила игры.



Оценка эксперта

Рынок



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

9 — Тип рынка

8 — Размер рынка

9 — Уровень конкуренции

7 — Доступность рынка

Total **8.25** /10

Рекомендации

Большой и растущий рынок.

В 2019 году в мире насчитывается более 2 миллиардов геймеров, а к 2021 году эта цифра увеличится до 2,7-2,8 миллиардов (ежегодный темп роста - 7-8%). Игровой рынок оценивается более чем в \$50 миллиардов и растет на 8-13% ежегодно.

На данный момент существует более 5000 компаний, разрабатывающих компьютерные игры.

[Отраслевые эксперты подтверждают](#), что следующим большим трендом для монетизации игр станет мерчендайз. Все большее количество игроков хочет взаимодействовать со вселенными любимых игр не только в виртуальном мире, но и в реальном. 25% геймеров покупают мерчендайз хотя бы однажды, а 7,7% делают это регулярно.

Рынок предметов коллекционирования в США оценивается в \$13 миллиардов и продолжает расти.

В своей нише конкуренция пока достаточно слаба.

Ряд отраслевых гигантов уже выпускает на рынок схожие решения, но они сфокусированы исключительно на внутренних брендах, и в ближайшее время не прослеживается очевидной мотивации для трансформации их платформ в open-source.

Разработчики среднего и малого размера могут использовать сервисы Happy Worker (\$13.2 миллиона годовой выручки), FanGamer (750 тысяч визитов сайта в месяц) или iam8bit (150 тысяч визитов сайта в месяц) для создания мерчендайза, а некоторые из них даже имеют свой маркетплейс. Но все текущие решения предлагают только создание физических предметов без phygital составляющей.

Неопределенность и риски.

1. Основным вопросом к проекту в плане рынка является план географической экспансии. Команда планирует выход на рынок США в 2021 году, и тем самым дает существующим и потенциальным конкурентам 1-1,5 года форы для разработки схожих решений и подписания ключевых клиентов из США.
2. На данной стадии проект очень зависим от своих поставщиков (а именно производителей фигурок).
3. На рынке видеоигр уже существует достаточно устоявшаяся система дистрибуции, но таковой системы не существует для phygital assets. Это является одновременно риском и возможностью для компании.

Бизнес модель

Создание ценности | Ценностное предложение



Бизнес модель | Создание ценности

Startup Caer Sidi

Процесс проектирования, тестирования и прототипирования продукта.

У нас есть свой собственный процесс создания сервиса, который можно выразить примерно в следующей последовательности:

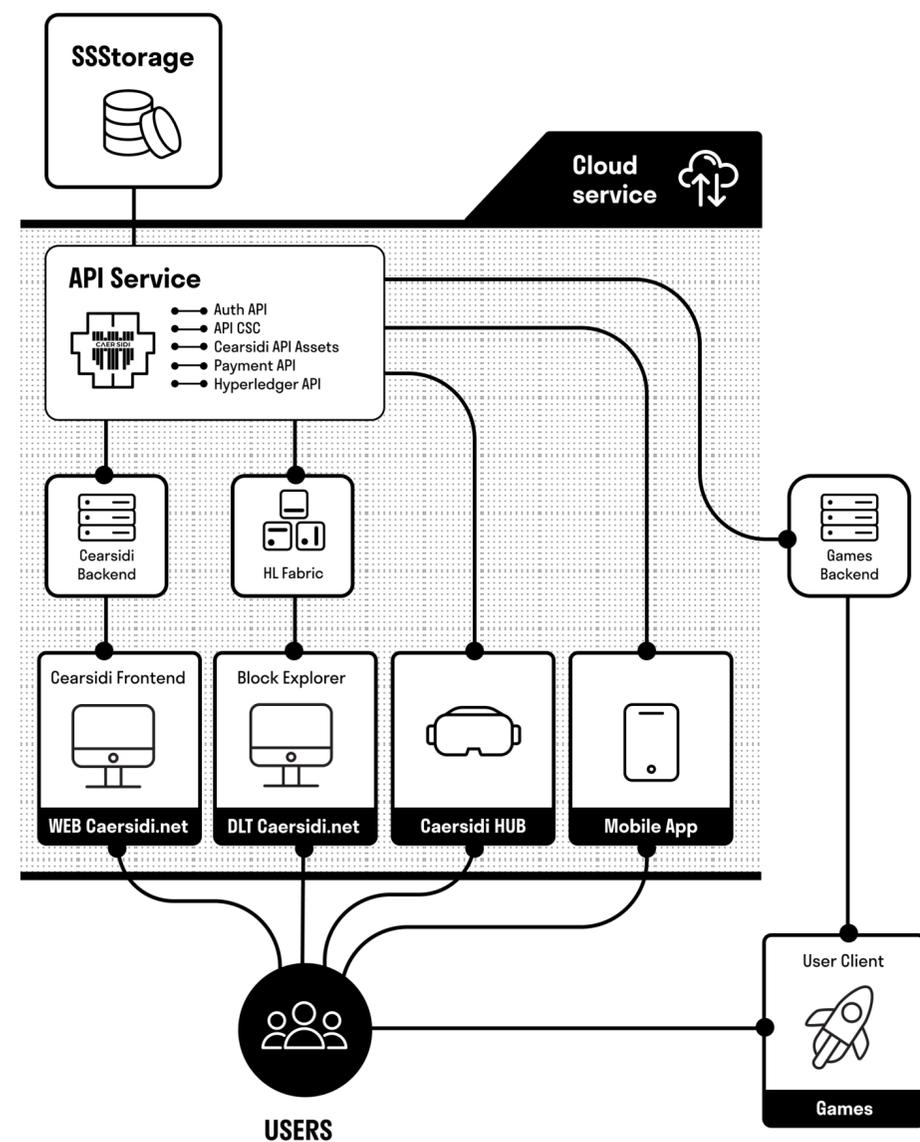
1. Визионеры закидывают идеи.
2. Валидация идей проходит через отдел маркетинга.
3. Проводится маркетинговый анализ и customer development с помощью сформированного сообщества.
4. Анализ конкурентов.
5. Бизнес анализ.
6. Создание верхнеуровневой продуктовой документации и пользовательских историй. Создание дорожной карты.
7. Приоритезация функционала для MVP.
8. Оценка и бюджетирование.
9. Создание прототипов в Figma.
10. Написание тест кейсов и технических требований.
11. Разработка бэк и фронт частей.
12. Тестирование.
13. Деплой.
14. Маркетинговый релиз и публикация дорожной карты.



Бизнес модель | Создание ценности

Startup Caer Sidi

Производство компонентов \ поставщики компонентов.



Iota Foundation – официальный технологический партнер, который занимается разработкой технологий для массового внедрения IoT, в частности разработкой распределенного реестра Tangle, в котором Caer Sidi будет хранить всю историю о phygital фигурках.

Hyperledger – открытый реестр, в котором хранятся все транзакции сервиса Caer Sidi, таким образом обеспечивается прозрачность сервиса для внешних разработчиков игр и производителей фигурок.

Amazon Web Services (AWS) – была выбрана для хостинга наших сервисов, как наиболее гибкая и защищенная среда для облачных вычислений.

API Microservice – сервис, который используется для доступа к нашей платформе и берет на себя все задачи, связанные с приемом и обработкой вызовов API, включая авторизацию и контроль доступа, активацию, мониторинг и синхронизацию ассетов.

SS Storage - сервис для хранения и управления внутренней валюты Caer Sidi Credits (CSC) и инвентарями пользователей: трансферами, распаковкой, активацией и передачи всей информации о транзакциях в Hyperledger.

Fondy – платежная провайдер по странам СНГ и ЕС, позволяет проводить платежи по банковским картам.

Nikonovich Studio - производственный партнер, известный своими фигурками знаменитостей, которые вручаются лично (Джонни Депп, Ричард Брэнсон). Студия разрабатывает и производит фигурки, подставки с NFC чипами Caer Sidi Base и другие phygital продукты.



Бизнес модель | Создание ценности

Startup Caer Sidi

Система логистики.

Для обмена данным мы используем корпоративный **G-suite**, для оперативной коммуникации мессенджер **Telegram**.

Для ведения документации используется **Confluence**, который работает в паре с таск менеджером **Jira**.

Для контроля качества работы сотрудников используется тайм трекер **Hubstaff**. Также внедрена грейдовая система и ежемесячные **KPI**.

Для контроля бюджета и отпусков используем **CRM Odoo**.

Для логистики используем внешних провайдеров. Доставка физических товаров конечным пользователям осуществляется по схеме **Dropshipping**.

Система продаж (сбыта).

Доступ к клиентам

1. Для доступа к B2B клиентам используется преимущественно стратегический подход Account-Based Marketing (ABM), а также нетворкинг и участие в профессиональных мероприятиях.
2. Для привлечения B2C пользователей мы используем масс-маркетинг и работу с инфлуенсерами в различных игровых жанрах.

Системы сбыта

Мы уже используем собственную систему сбыта цифровых и phygital продуктов – наш сайт **Caer Sidi Store**. Также мы разрабатываем геймифицированную систему вовлечения и сбыта **Caer Sidi Hub**.

При этом, развитие нашей собственной системы сбыта – это долгосрочная перспектива развития сервиса. В ближайшей перспективе мы планируем в большей мере использовать уже готовые ресурсы и постепенно переводить пользователей на свои личные.

Поддержка, дополнительные сервисы и услуги для клиентов (планы).

Уже оказываем. Действует служба поддержки 8/5. Планируется укомплектовать сервис отделами Account Management и Sales.



Бизнес модель | Ценностное предложение

Startup Caer Sidi

Отличие ценностного предложения стартапа от предложения конкурентов.

USP продукта

Для разработчиков:

- повышение монетизации игры;
- конкурентоспособное преимущество;
- дополнительный инструмент для аналитики и доступа к аудитории;
- отсутствие проблем с оплатами, доставками, служба поддержки.

Для игроков:

- получить уникальный контент в игре;
- мерч из любимых игр теперь дает реальную ценность, а не просто стоит на полке – Мерч 2.0;
- коллекциями можно хвастаться виртуальным друзьям в Caer Sidi Hub (трофейная комната);
- достижения из игры отслеживаются по фигурке;
- повышается коллекционная значимость.

Цена продукции стартапа по сравнению с ценами на продукцию конкурентов.

На данный момент продукция крупнейших игроков рынка существенно дешевле (в 2 раза в среднем) ввиду их отлаженного массового производства. Однако нам удалось добиться лучшего качества и ощущения уникальности и крафтовости от [нашей продукции](#).

Скорее всего мы будем предлагать нашим B2B клиентам различные варианты реализации phygital продуктов и мерча, в зависимости от аудитории их проектов. Для B2B и B2C клиентов мы будем подбирать наиболее эффективные варианты по сочетанию цена/качество/уникальность. Для этого мы уже ведем переговоры с различными производствами, которые смогут покрыть все потребности сервиса как в дешевизне и масштабах производства, так в уникальности и крафтовости изделия.



Бизнес модель | Ценностное предложение

Startup Caer Sidi

Частота покупки продукции и увеличение частоты покупки.

Коллекционные составляющие. В игре будут выпускаться серии фигурок, собрав которые можно будет получить определенный бонус.

1. Серии мерча для кланов/фракций/коалиций, когда много предметов могут быть собраны воедино, чтобы получить определенный скин, флаг, замок для комьюнити.
2. Геймификация платформы. Система достижений, уровней, коллекций внутри Caer Sidi.
3. Трофейная комната в виртуальном пространстве Caer Sidi Hub, где можно показывать и сравнивать свои коллекции с другими игроками. Конкуренция – всегда хороший двигатель.
4. Рейтинговая система коллекционеров на платформе.
5. Оплата в несколько кликов, любыми способами (осталось только PayPal добавить), сейчас можно оплатить Visa/MasterCard и криптовалютой.

Потенциальная аудитория и количество потенциальных пользователей.

Количество потенциальных клиентов у продукта

- 2+ миллиарда игроков по всему миру (с точки зрения B2C);
- 400 компаний разработчиков регистрируется на Steam минимум с одной игрой каждый квартал (уже более 9000 разработчиков, B2B);
- по данным Statista, App Store предлагает 903,489 игровых приложений, а GooglePlay содержит 349,563 игр в 2019 (B2B).

Процесс оплаты (+ по сравнению с конкурентами).

Процесс оплаты достаточно простой, но уже готовится новый flow, который сократит оплату минимум на 2 клика. К тому же мы предоставляем возможность производить оплату криптовалютой. Помимо этого, мы предоставляем API, через который клиенты смогут внедрять в свои продукты внутреннюю валюту сервиса Caer Sidi Credits (CSC), за которую и будет производиться покупка кросс реальных и phygital продуктов.

Можно смело сказать, что в плане оплат мы уже на конкурентоспособном уровне. Далее будем только увеличивать количество предоставляемых способов для оплаты.



Оценка эксперта

Бизнес модель



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

8 — Создание ценности

7 — Ценностное предложение

Total **7.5** /10

Рекомендации

Текущей бизнес-моделью является классический revenue share. Это неплохой выбор для запуска продукта, но в перспективе трансформация модели в некое гибридное состояние (например, revenue share + SaaS или маркетплейс) позволит достигнуть большей маржинальности и масштабируемости бизнеса.

Бизнес-процессы в компании близки к оптимальным, только один из этапов (непосредственно производство физических фигурок) серьезно зависит от поставщиков.

Понятен механизм получения компанией повторяющейся выручки, и это также положительный знак.

Неопределенность и риски.

Основным риском бизнес-модели, на мой взгляд, является текущая стратегия выхода на рынок. Я не уверен в том, что на данном рынке возможно построить масштабируемую модель на продаже достаточно дорогих фигурок (особенно учитывая тот факт, что компания целится не в гигантов игровой индустрии, а в компании средних размеров и бренды среднего веса). В моем понимании основные деньги на этом рынке находятся в "mass market" сегменте.

Команда

Технические компетенции | Продуктовые компетенции | Бизнес компетенции



Команда | Технический опыт и компетенции

Startup Caer Sidi



Сергей Иванчегло

Co-Founder, DLT Architect



Разработчик программного обеспечения с более чем 15 летним опытом, сооснователь криптовалют NXT и IOTA – самые прибыльные крипто проекты за всю историю – 120k% и 60k% ROI соответственно. Сооснователь компании JINN Labs, которая занимается разработкой инновационных Hardware решений, в частности созданием троичного процессора JINN, который будет использоваться в децентрализованных вычислениях.



Дмитрий Колесник

PMO

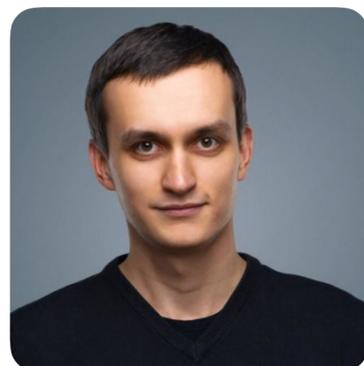


Менеджер IT проектов с опытом более 15 лет, в том числе в банковской и страховой сфере. Опыт продаж веб-решений, опыт внедрения IT-решений в крупных компаниях (BI, ERP), создание с нуля и вывод в топ-30 биржи криптовалют с ежедневным оборотом несколько миллионов долларов.



Команда | Отраслевой (продуктовый) опыт и компетенции

Startup Caer Sidi



Петух Александр

PdM



Более 5 лет опыта в интернет и оффлайн маркетинге и рекламе. Продюсер рекламных роликов для международных и локальных брендов (Lays, MTC, Lacalut, Karcher, Электросила, Беллакт, Атлант, BSB Bank). Более 5 лет опыта в IT предпринимательстве, сооснователь, CEO и геймдизайнер первой ролевой покерной игры Lord of Poker. Бизнес-аналитик и PdM в финтех стартапе SociumTrade – занимался разработкой мессенджера и профессиональной социальной сети для трейдеров и инвесторов.



Владимир Седлухо

Senior UI/UX Designer



Более 12 лет в области дизайна: графический дизайн, 3D моделирование, motion дизайн, VFX, концепт арт и иллюстрация, игровой арт. Последние 5 лет плотная работа в области UI/UX веб ресурсов и мобильных приложений, как в роли Senior Designer, так и Team Lead, в частности в крупнейших в СНГ e-commerce проектах, а также fintech стартапах. В проекте Caer Sidi отвечает за разработку концепции дизайна и стиля продуктов. Проектирование пользовательского опыта, формирование и поддержка дизайн-системы, контроль имплементации.



Команда | Предпринимательский опыт и компетенции

Startup Caer Sidi



Павел Шлапак

Co-Founder, CEO



Более 15 лет опыта управления командами и компаниями, работы в области маркетинга, финансов и интеграции инновационных IT-решений в бизнес-проекты. Павел занимал руководящие должности в таких компаниях, как Intercar Ukraine и Холдинг Атлант-М, а также в таких блокчейн проектах, как Exrates, Epica, Bitrent, Poder и Silença Tech. Владел архитектурной мастерской БиАрх. Павел увлечен играми и технологиями XR/AR/VR.



Валентин Тризно

Co-Founder, CFO



Более 15 лет управления финансами как в стартапах, так и крупных компаниях Холдинг Атлант-М, группа компаний Orehim, Медиа группа "Украина" и т.д. Был собственником бизнеса по разработке мобильных приложений.



Максим Тисейко

Business Developer



Профессиональный Business Developer и Marketing Specialist, имеющий более 2 лет опыта в развитии новых бизнес возможностей и более 5 лет опыта работы в маркетинге игровых продуктов международного уровня. Привёл к успеху проект Feelreal в краудфандинг кампании (собрано более \$160 тысяч). Как маркетинг специалист, продвигал и запустил несколько игр, создал персональную базу контактов ведущих IT журналистов и популярных Ютуберов, что привело к успешным публикациям в Forbes, Entrepreneur, VentireBeat, Engadget и других авторитетных изданиях.



Оценка эксперта Команда



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

9 — Технический опыт и компетенции

6 — Отраслевой (продуктовый) опыт и компетенции

8 — Предпринимательский опыт и компетенции

Total **7.6** /10

Рекомендации

Команда основателей очень хороша - она состоит из опытных предпринимателей с историями успеха, кроме того серьезно увлеченных рынком. Команда в целом достаточно сбалансированна и имеет все базово необходимые компетенции. Единственным негативным фактором является небогатый опыт основателей в игровой и околоигровой индустриях.

В моем понимании команда - это основной фактор инвестиционной привлекательности этой компании.

Rocket DAO

We evaluate startups & introduce
them to investors.

Rocket DAO отчет об оценке проекта Caer Sidi

This report provides preliminary evaluation based
on the methodologies developed by a decentralized Rocket DAO expert
community. It also includes expert recommendations to the project.

December 2019

rocketdao.io