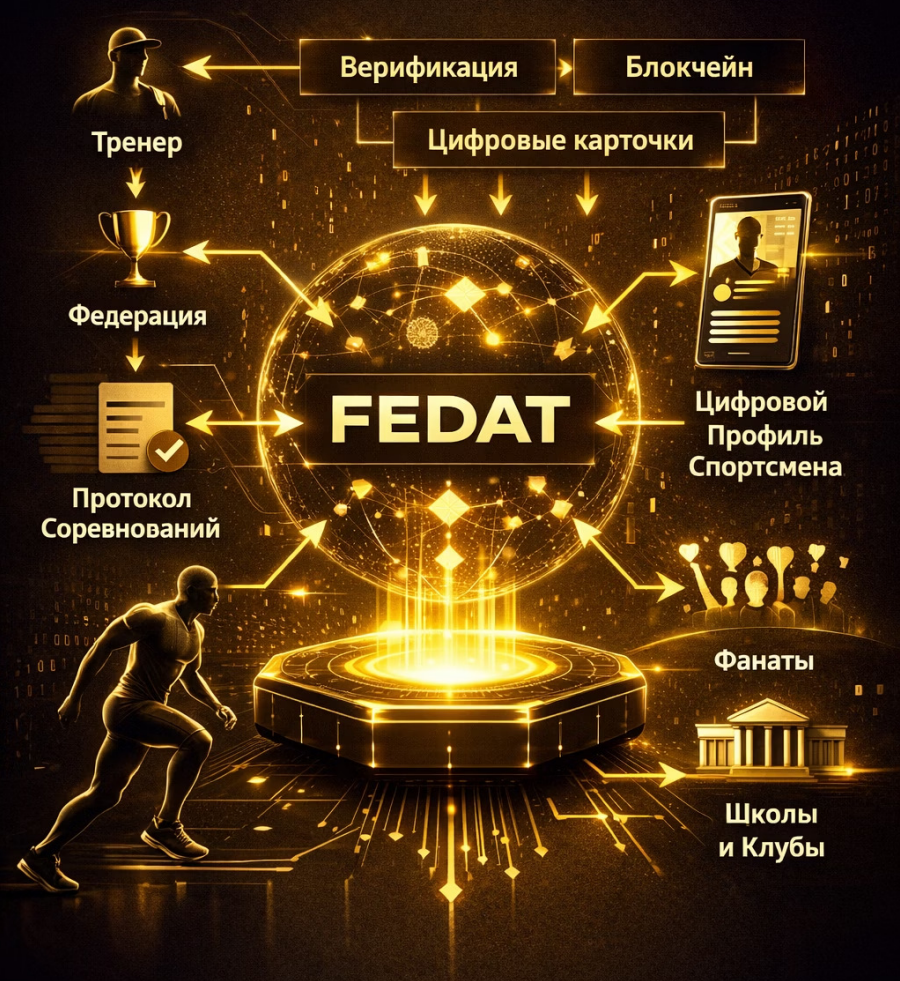




PRE-SEED ROUND · TARGET 4.8M₽

MVP LAUNCH & MARKET VALIDATION

2026

ЦЭС ФЕДАТ

Цифровая инфраструктура
признания спортивных
достижений

[HTTPS://FEDA.FEDAT.RU](https://feda.fedat.ru)

[VK.COM/FEDATRU](https://vk.com/fedatru)

GLAVSPORT@SKYRUSNET.RU

+7 920 117-58-87

Хаос в данных → Единый профиль спортсмена

Миллионы спортсменов не имеют цифровой карьерной истории.

СТАРАЯ МОДЕЛЬ



- **87% достижений** теряются при переходе между школами
- **Данные разбросаны:** школы, федерации, турниры — нет единой системы
- Спортсмен «невидим» для спонсоров и вузов

Решение: цифровой "Атлет ID" спортсмена.

МОДЕЛЬ FEDAT

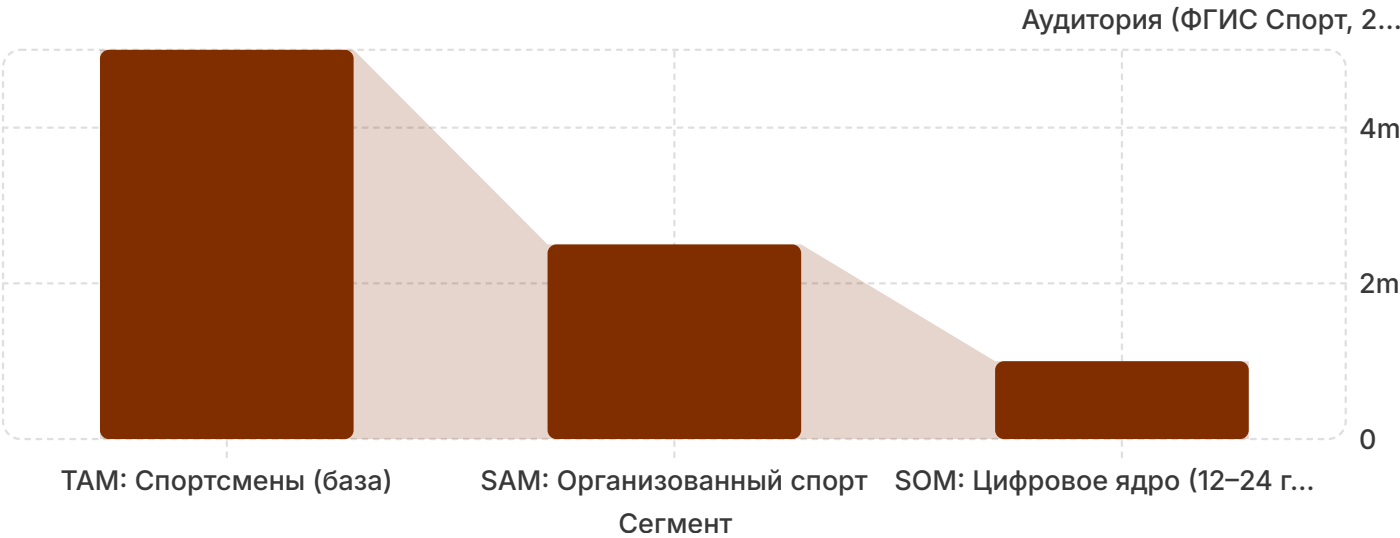


- **Вся карьера онлайн:** единый профиль с подтверждением через реестр МинСпорта.
- **Одна ссылка для вузов,** спонсоров, клубов – таймлайн достижений
- **Верифицированные достижения** + экономика признания

Организованный спорт и цифровые профили

20%

Total conversion rate



Средний чек профиля спортсмена: 17 660 ₽ / год



Схема потоков монетизации: от создания профиля до B2G2B-интеграций

5М

Спортсмены

Активных участников в РФ
(ЕМИР, 2024 г.)

2–3М

Организованный спорт

Реестр МинСпорта
(ФГИС СПОРТ, 2025 г.)

1М

Цифровое ядро

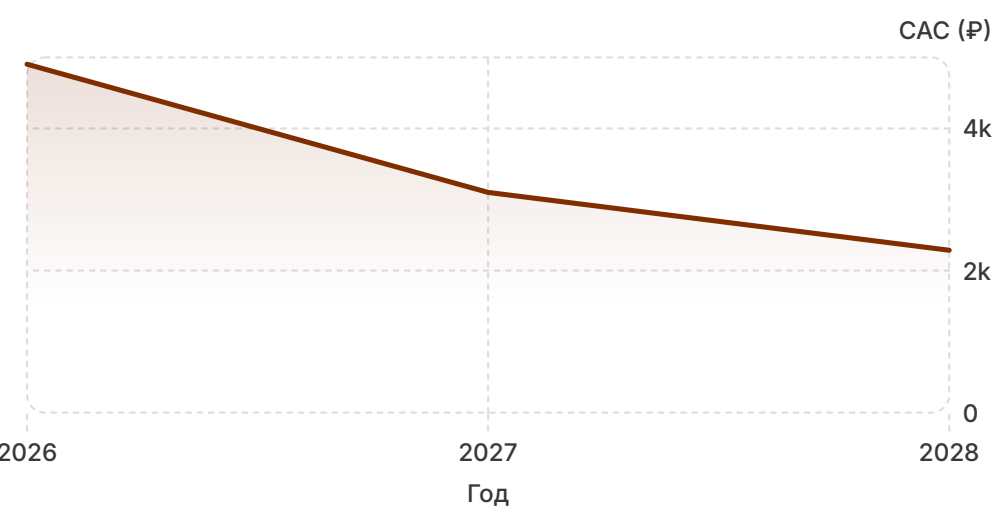
Готовые к цифровым
решениям (CustDev, 2025 г.)

Воронка целевой аудитории –
SOM (3–5 лет): 1–15% =
10 000–150 000 спортсменов.

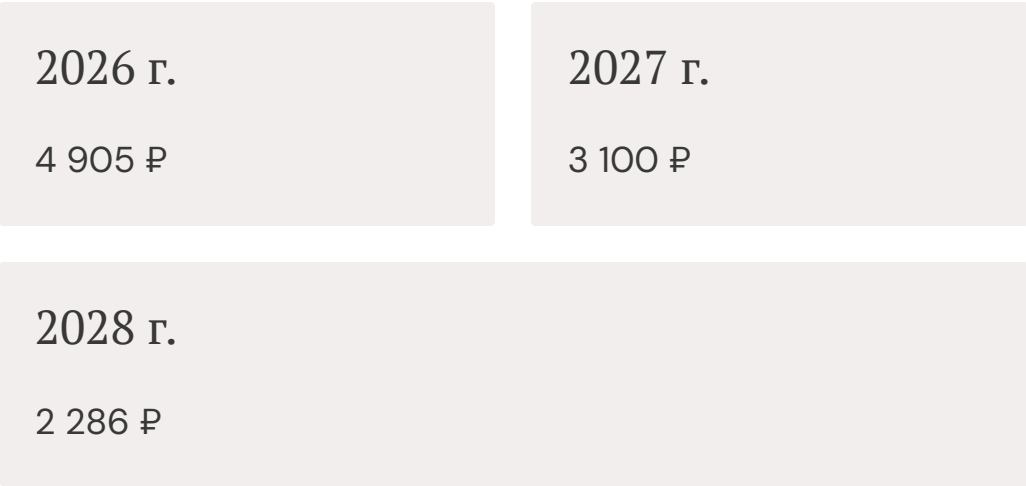
✔ Потоки выручки: покупка цифрового профиля и апгрейд цифрового профиля

Прогноз выручки 2026 –2028 гг.

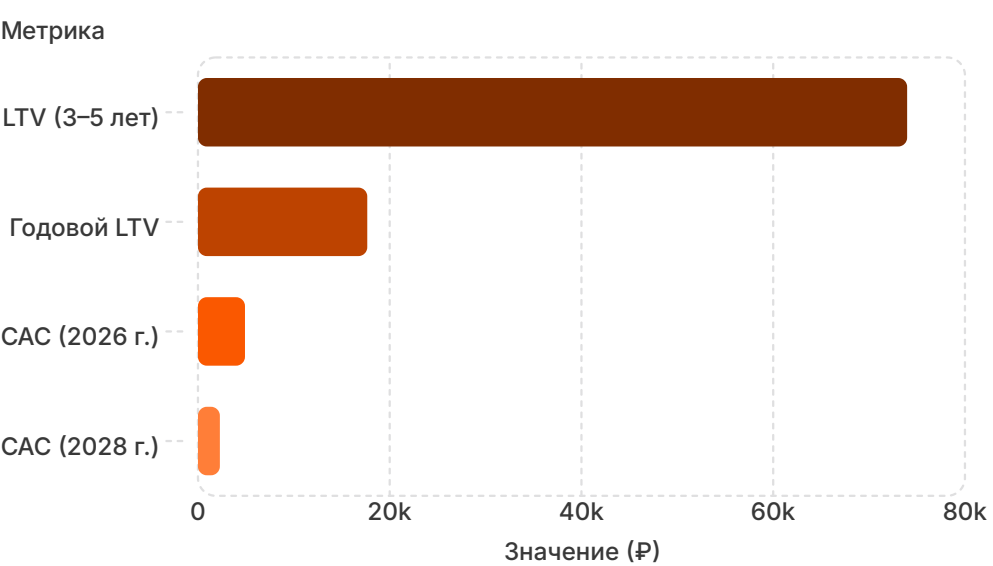
CAC и масштабируемость



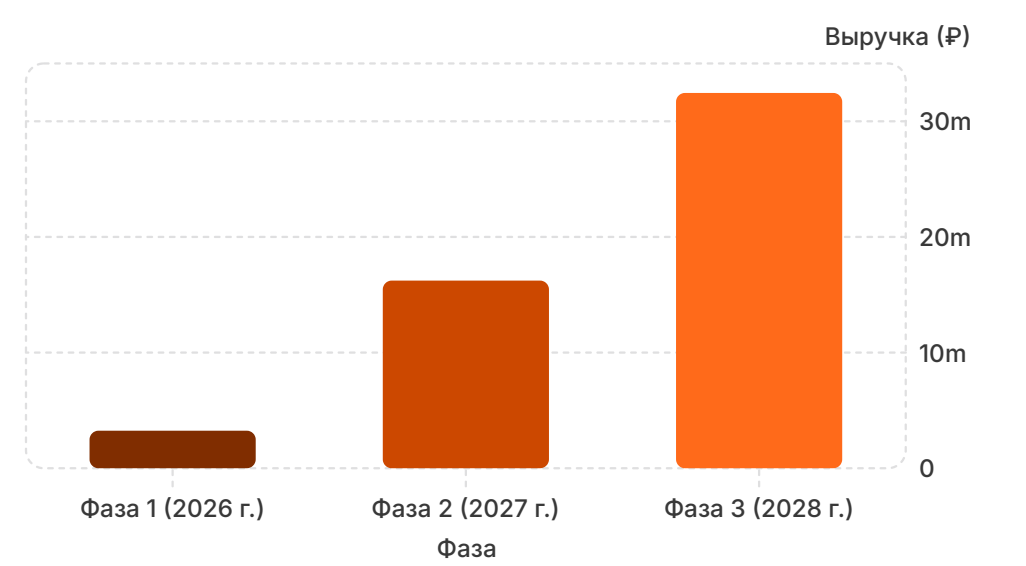
CAC снижается на **53%** за счёт органического притока



LTV и юнит-экономика



Выручка по фазам роста



LTV vs CAC — сравнение метрик юнит-экономики

73 970 ₽

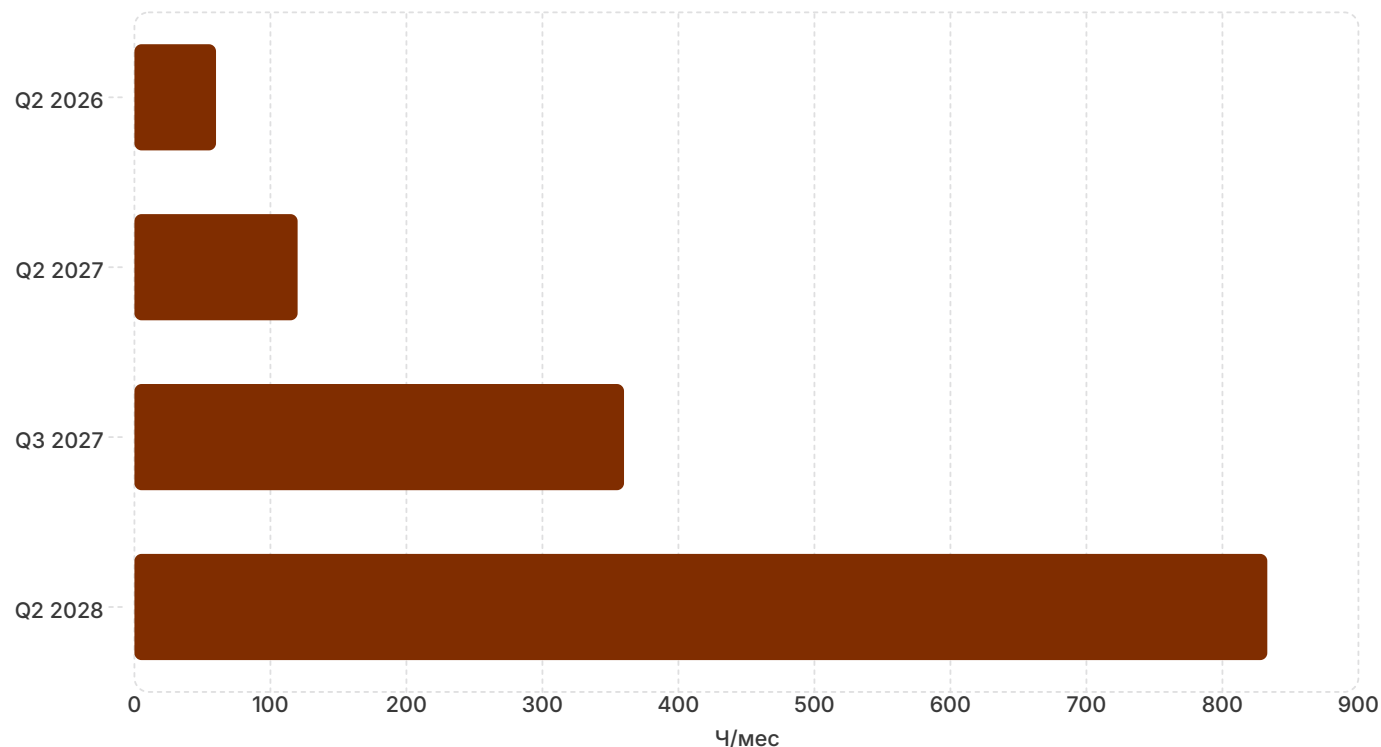
LTV (3–5 лет)

17 660 ₽

Годовой LTV

Повышение конверсии и масштабирование

Рост аудитории

**1** Минимальная: 0,22%

Базовый сценарий при ограниченном охвате

2 Целевая: 1,1%

Рабочий план с оптимизацией воронки

3 Пилот: 2,2%

Результат таргетированных запусков

Рост конверсии **без** пропорционального роста САС

Текущий статус

Доступ к 500+ спортсменам

MVP за 6–8 недель

LOI со спортшколами

Существующие решения не закрывают проблему

Прямые конкуренты

Платформы для создания спортивных профилей, фокусирующиеся статистике спортсменов и администрированию, часто без глубокой верификации и "витрины".

Косвенные конкуренты

Социальные сети для обмена информацией, CRM-системы спортивных школ для внутреннего учёта и базы федераций с разрозненными данными.

Государственные реестры

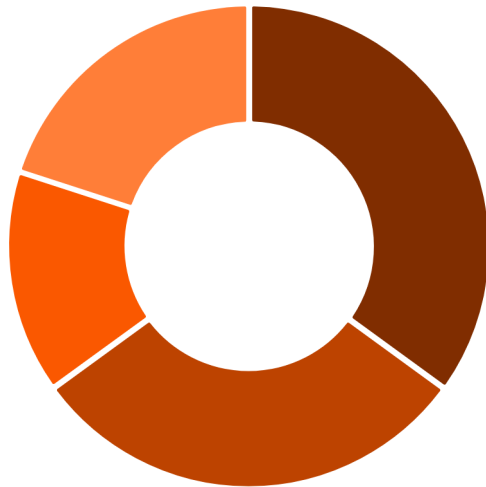
Официальные базы данных, содержащие базовую информацию о спортсменах, но не предлагающие интерактивности или экономической модели.

Сравнительный анализ рынка

Платформа	Профиль	Верификация	Экономика
Соцсети	✓	□	□
Реестры	□	✓	□
L-Sport	✓	✓	□
ФЕДАТ	✓	✓	✓

ФЕДАТ занимает уникальное положение, предлагая верифицированный профиль с интегрированной экономической моделью, что не могут предоставить конкуренты.

Pre-Seed Раунд



- Формирование ядра команды · 35%
- Архитектурное прототипирование · 30%
- Юридическая подготовка · 15%
- Подготовка MVP · 20%

4,8M ₽

Цель раунда
(Target Round Size)

3,61M ₽

Достаточный объём
(Minimum Viable Round)

Что получит инвестор



Сертификат
участия



Закрытый чат
FFF



Еженедельные
дайджесты



Приоритет в
Round 1

🎯 Минимальный порог входа делает раунд доступным, а структуру — прозрачной.

Exit-сценарии (на выбор инвестора)

🤝 Revenue Share

12% от выручки до возврата **2× инвестиций**.
5 млн → 10 млн ₽ | горизонт: 3–5 лет

📈 Equity Upside

Опцион на **3–5% доли** + возможность участия в следующем раунде.

🌐 Страт. продажа

Покупатель: МинСпорт / EdTech.
Оценка: 10–15x выручки → 3–7x возврат.

Кто делает ЦЭС ФЕДАТ



**Колесов
Александр**

Генеральный директор



**Гев
Сарк**

Технический директор



**Андрей
Полункин**

Директор производства



**Гаянэ
Саркисянц**

Креативный директор

Спорт индустрия

Глубокое понимание рынка и потребностей спортсменов.

Блокчейн

Экспертиза в децентрализованных решениях и токенизации.

Разработка

Создание высокопроизводительных и надежных IT-продуктов.

Фокус на продукт

Определяем ценности, функций и этапы дорожной карты платформы.

Стратегические планы

Развитие бизнеса, масштабирование и позиционирование на рынке.

Нам важно строить отношения на доверии — прозрачность и защита интересов инвестора.