

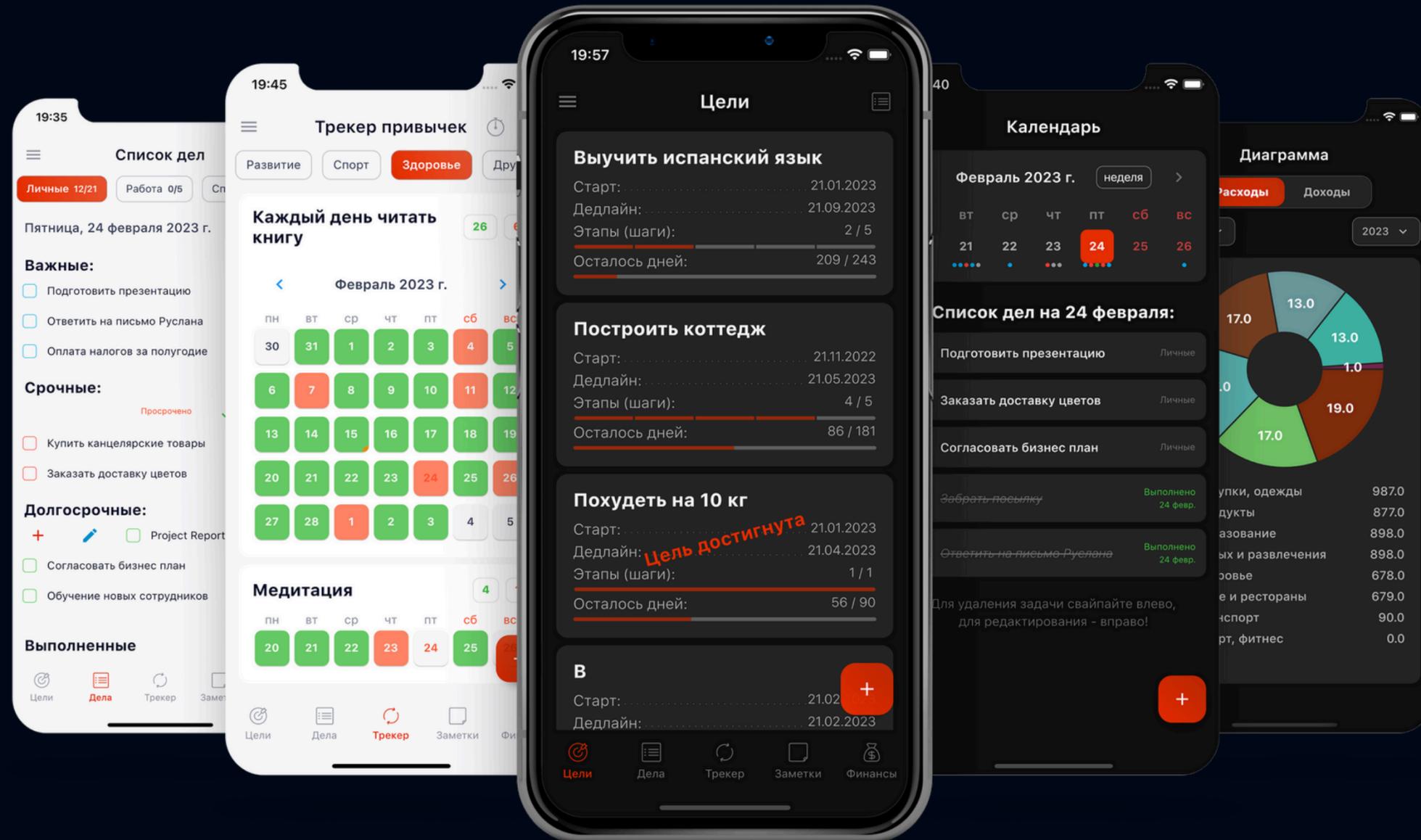


**LISTOK**  
резидент Astana Hub

# Проблема Рынка

В настоящее время, чтобы планировать задачи, отслеживать привычки и управлять личными финансами, людям приходится устанавливать сразу 3–4 разных приложения. Это приводит к расфокусу: каждое приложение — отдельный интерфейс, свои напоминания, свои правила. В итоге — неудобно, сложно всё удержать в голове, теряется мотивация. Цели не ставятся, привычки не формируются, финансы выходят из-под контроля — а значит, и реальных результатов нет.

Также отсутствует универсальное решение для компаний (B2B-сегмент), желающих улучшить финансовую и личную дисциплину сотрудников. Корпоративные приложения для поддержки благополучия часто фрагментированы, не охватывают все аспекты продуктивности и не обеспечивают вовлечённости команды. Бизнесу необходимо комплексное и доступное решение для повышения эффективности и устойчивости персонала.



**Listok** — это единый универсальный центр управления жизнью. Больше не нужно метаться между кучей приложений: теперь планировать задачи, работать в команде, отслеживать привычки и контролировать финансы можно в одном месте.

Для бизнеса Listok становится инструментом повышения продуктивности и финансовой дисциплины сотрудников. Компании получают доступ к аналитике, мотивационным метрикам и возможностям для командной синхронизации — всё в одном приложении.



# Объем мирового рынка

## TAM (Total Available Market)

Это общий рынок, который доступен для продукта.  
В контексте приложения, это могут быть все пользователи

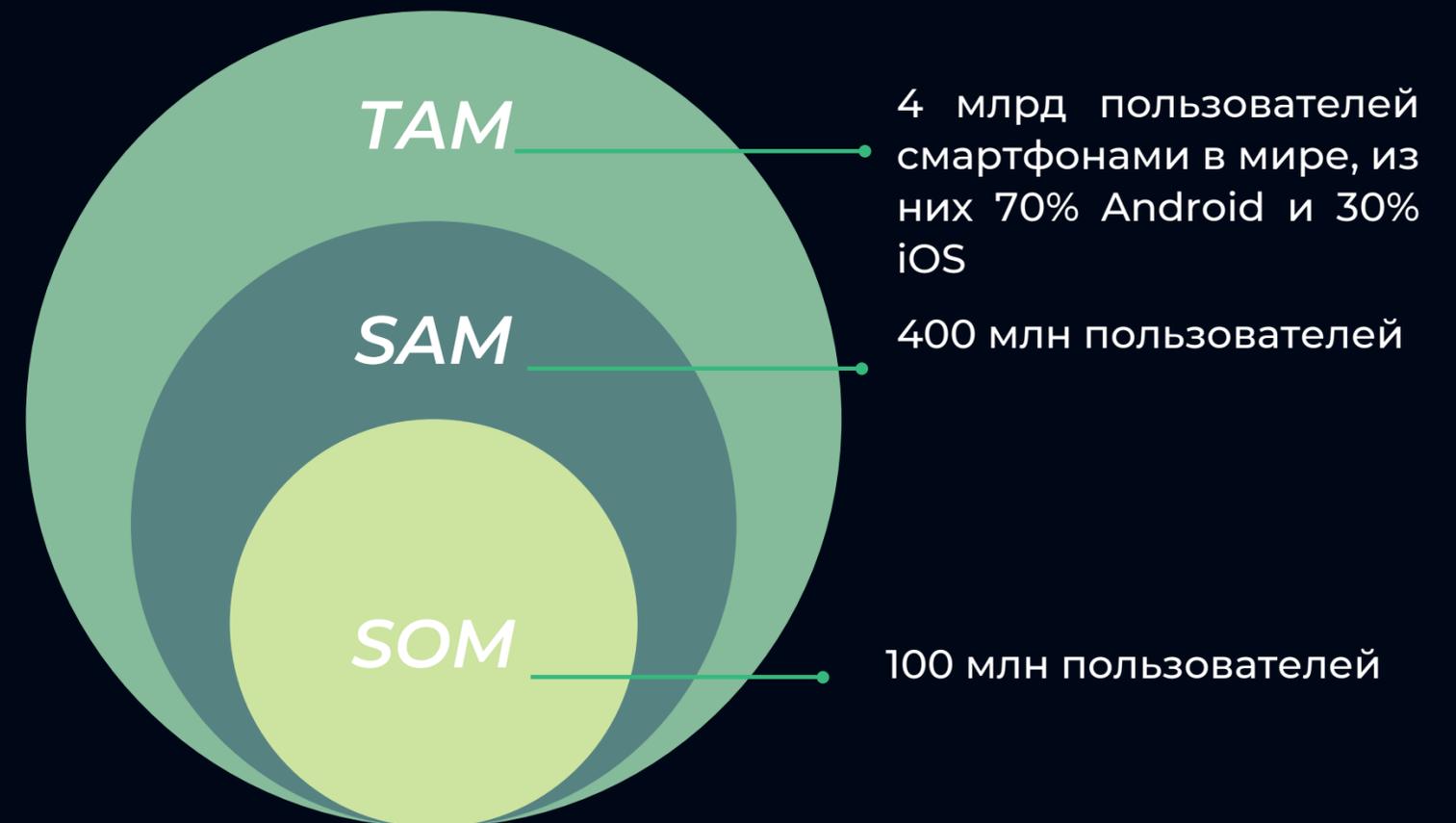
смартфонов в мире которые могут потенциально использовать приложение.

## SAM (Serviceable Available Market)

Это часть TAM, которую продукт действительно может обслужить. В контексте приложения, это может включать пользователей, которые ищут приложения определенного типа или в определенной категории.

## SOM (Serviceable Obtainable Market)

Это часть SAM, которую реально можем получить или охватить в данное время с учетом бизнес-модели, стратегии, ресурсов и конкурентов. В контексте приложения, это может включать пользователей, которые активно ищут и готовы скачать новое приложение.



# Дорожная Карта



# **Бизнес-модель:**

## **Реклама**

- Баннеры
- Видеореклама
- Interstitial и rewarded ads

 Постоянный поток дохода от бесплатных пользователей с высоким уровнем вовлеченности.

## **Внутренние покупки (Подписка)**

- \$3–5 в месяц
- \$45 в год

 Идеально подходит для активных пользователей, ценящих премиум-функции и удобство.

## **Корпоративный доступ**

- до 5 пользователей — \$10–15/мес
- от 6 и выше — \$20–30/мес

 Увеличивает LTV и стимулирует вирусный рост за счёт вовлечения семей и команд.

# Маркетинг

## Реклама

- Таргетированная реклама в соцсетях (Facebook, Instagram, TikTok)
  - Охват: 500 000+ пользователей в первые 3 месяца.
  - KPI: Стоимость привлечения (CAC) — не выше \$1.
- Контекстная реклама (YouTube, Google Ads) + PR-продвижение в СМИ.
  - Фокус: Вирусные кейсы и экспертные статьи.
- ASO-оптимизация
  - Цель: Увеличение органического трафика на 40% за полгода.

### Личный бренд и книга

- Один из основателей — автор книги по финансовой грамотности.
- Интеграция приложения в рекомендации, QR-коды внутри книги.
- Как один из основателей проекта является блогером с активной аудиторией, мы будем использовать мощные инструменты продвижения через социальные сети и YouTube. Совокупная аудитория около 250к человек и охватывает более миллиона пользователей каждый месяц

### Офлайн-продвижение

- Брендинг автомобиля.
- Повышение узнаваемости в городской среде, участие в офлайн-мероприятиях.

## Партнерства

Продвижение через партнерство с различными ассоциациями и союзами, государственными организациями.

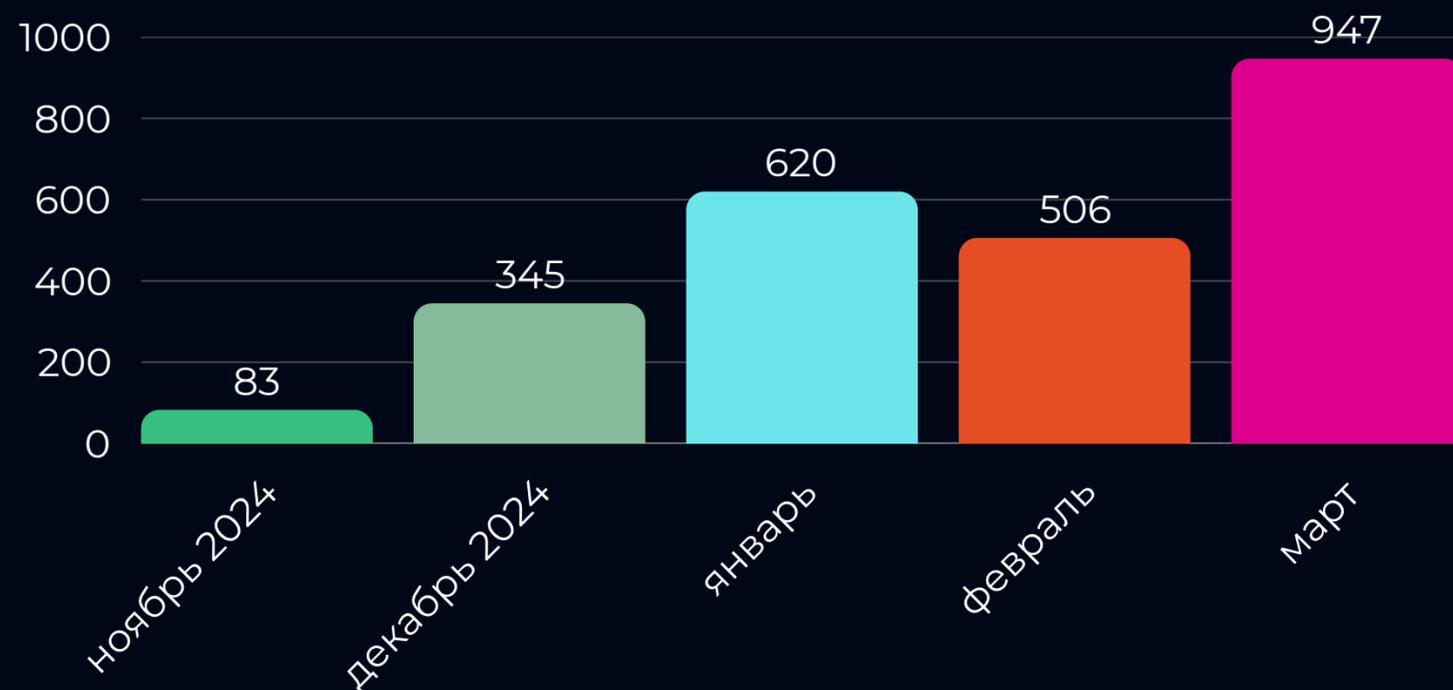
## Мотивация контентмейкеров

- Коллаборации с блогерами в нише личностное развитие, финансовая грамотность.
  - Ожидание: +25% к вовлеченности аудитории.
- Геймификация и вознаграждения
  - Система бонусов: За контент, приводящий новых пользователей.
  - Лояльность: Ежемесячные конкурсы с призами.



# Traction

доход в долларах



**DAU - 3 400**

**WAU - 8 600**

**MAU - 21 000**

\*На сегодняшний день уже имеются первые покупки премиум версии из следующих стран: США, Великобритания, Австрия, Германия, Франция, Швейцария, Венгрия, Италия, Литва, Чехия, Австралия, Египет, ОАЭ, Индонезия, Малайзия, Румыния, Панама, Танзания, Израиль, Южная Африка, Филиппины, Индия, Казахстан, Россия, Украина, Белоруссия и Азербайджан.

# Планы по развитию проекта

- Запуск веб-версии и десктоп-приложений для MacOS и Windows.
- Поддержка загрузки фото и файлов для расширения возможностей пользователей.
- Локализация на 15-20 языков для выхода на международные рынки.
- Расширение функциональности: новые фичи на основе обратной связи пользователей.
- Полный редизайн интерфейса — современный, интуитивный UI/UX
  
- Интеграция с AI:
  - Система будет анализировать задачи, приоритеты и рабочую нагрузку, предлагая оптимальный график для максимальной продуктивности
  - ИИ будет анализировать доходы и расходы, выявлять скрытые резервы и давать персонализированные рекомендации по оптимизации бюджета
  
- Развитие B2B-направления
- Для бизнеса мы готовим специальные решения:
  - Командное управление проектами
  - Возможность совместной работы над задачами с коллегами в едином пространстве
  - Контроль выполнения задач
  - Руководители смогут отслеживать прогресс по проектам и нагрузку сотрудников
  - Аналитика продуктивности

# Команда



## Руслан Досанов

СЕО, основатель, автор идеи  
Бывший майор КНБ, после 10 лет  
службы кардинально сменил курс:  
ушёл в IT, сам выучил  
программирование и запустил  
приложение с аудиторией 100  
000+ пользователей. Сейчас строит  
продукты, которые делают жизнь  
проще и осознаннее.



## Даулет Арманович

СМО, Директор по Маркетингу  
Предприниматель с опытом создания  
нескольких успешных бизнесов,  
блогер, профессор и автор  
бестселлера «1 000 000 \$ в  
инвестициях на пальцах».  
Создатель YouTube-канала  
[@realprepod](#) — практичные идеи о  
деньгах, росте и стратегии.