

Питч – на 3 минуты:

Меня зовут Никита и я CEO кофаундер KeYou

Я начну с небольшой истории, проходя акселерацию в Нью Йорке еще до локдауна

Мы пошли в гей бар «Боксер» где познакомились с больших двухметровым американцев Джошуа.

Поиграли с ним в бильярд и немного поговорили про сайты знакомств

Он жаловался на то что Гриндр - самое популярное приложение для геев, у которого более 1 млн установок в месяц, а годовая выручка около 100 млн долларов - ориентировано только на Хукап (по русски - съем)

Ему не хватает новых знакомств и поэтому он каждый день ходит в свой любимый бар.

К сожалению для него, сегодня все бары закрыты.

А приложения который он использует не позволяют ему найти то что он хочет.

И Джошуа не единственный - сотни тысяч других геев столкнулись с той же самой проблемой. У них тот же самый запрос.

Резюмируя понимание проблемы:

- Сегодня гей культура в целом создала отдельный мир, в 2020- это мейн-стрим.
- Люди становятся все более одиноки
- Хукап уходит. А на смену ему ничего нет.

Сейчас самое время поддержать формирование новых привычек и сделать платформу которая насыщена инструментами которыми геи в США пользуются каждый день

Здесь и рождается KeYou

KeYou - это единая экосистема, которая объединила в себе социальную сеть, безопасный мессенджер и дейтинг сервис.

Мы называем это развлекательной платформой.

Наш продукт уже доступен на рынке США, у нас более 2000 пользователей, 5% из которых перешли в платную подписку.

Ключевая фишка - фокус на контенте, который создают сами пользователи, а именно:

-Видео стримы и свидания

-Лента с новостями и историями

-А также различные группы и чаты для общения текстом

Мы пошли по пути Apple и перелагаем пользователям 1 месяц доступа к продукту бесплатно для формирования привычки, после чего переход на платную подписку, а также предложение других дополнительных функции.

Наша первая крупная цель - 50 000 пользователей в Нью-Йорке. К концу текущего месяца мы прогнозируем аудиторию уже порядка 10 000 человек

Мы одни из тех, кому текущая эпидемия пошла на руку.
Стоимость привлечения зупала более чем в 8 раз
А ретеншн 7 дня вырос на 56%

С точки зрения конкурентного поля - мы нашли голубой океан, так как мы предлагаем нашим пользователям прежде всего развлечения, когда конкуренты сфокусированный на знакомствах

За этот слайд меня часто ругают, за большое кол-во плюсигов, однако если говорить о рынке ЛГБТ приложений то все действительно так «печально» - многие продукты застряли в 2008-2012 годах

В Нью-Йорке, где мы стартовали - наша целевая аудитория составляет 1 млн человек

Наша стратегия роста рассчитана на экспансию от города к городу, штата к штату. До конца года мы планируем привлечь более 1 млн пользователей на нашу платформу

У нас более 5 лет опыта в дейтинге. Мы с партнером работаем ради 28 человек в нашей команде. Создаем людям причину приходить на работу, а не рабочее место
Один из наших консультантов экс креативный директор Linked In.

Самое громкое достижение - приложение для знакомств Denim, запущенно в 2016 года, и показавшее выручку более 1.5 млн долларов и аудиторию 1.1 млн человек.
В 2019 году я сделал экзит из Denim и сфокусировался на KeYou

Сегодня события настолько динамично развиваются, что если вчера в США инвесторы говорили про посткоронавирусный мир, то сегодня уже речь идет об условно «пост-ДжорджФлойдовском мире».

Мы сейчас плотно работаем с акселератором Seedinvest и они значительную часть усилий и средств в июле перекидывают на поддержку проектов для меньшинств в США и поэтому они заинтересованы выступить лидинвестором в нашем раунде.

Мы структурированы в США, Delaware Corp C, привлекли в общей сложности уже более 300 000 долларов, получили приглашение о переезде в Сан-Франциско. У нас есть Лид-инвестор на текущий крупный раунд.

В США сегодня Black lives matter, завтра это Gay Live matter.

Всем спасибо за внимание, готов ответить на вопросы