

С К О Л К О В О · 2 0 2 6

# SportZania

Цифровая инфраструктура детского отдыха №1 в России

*AI-подбор лагеря · IoT-мониторинг ребёнка · CV-видеоаналитика территории*

## ПРОБЛЕМА

# Родитель платит за лагерь. И теряет связь с ребёнком.

5,7 млн детей в лагерях. Охват 28% школьников. И ни одного цифрового стандарта, который соединяет родителя с ребёнком после оплаты.

**47%**

РОДИТЕЛЕЙ

тревожатся за социальную адаптацию и буллинг

**80%**

СЕМЕЙ

испытывают депрессию или стресс при отправке

**72%**

ДЕТЕЙ

не охвачены лагерями — рынок остаётся недопроникнутым

**₽130 МЛРД**

ПОТЕРЯННЫЙ СПРОС

оценка отрасли неудовлетворённого спроса при текущей инфраструктуре

*Цифровые агрегаторы решают только покупку. После оплаты — пустота. Это структурный пробел всей индустрии.*

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

# Окно открылось: четыре тренда сходятся в 2025–2027

Каждый из них работает на нашу модель. Все вместе — формируют категорию платформенного лидерства.

## 01 Цифровизация бронирования

**+32%**

Родители ушли в онлайн — но онлайн до сих пор заканчивается на этапе оплаты

рост онлайн-бронирований Q1 2025 г/г · Kidsincamp

## 02 Госинвестиции в инфраструктуру

**+100 тыс.**

Каждый год +5–6% мощностей. Все они нуждаются в цифровой надстройке

новых мест ежегодно до 2030 · Минпросвещения

## 03 Рост корп-программ для семей

**5 из 5**

HR-бюджеты на детский отдых растут — это новая B2B-категория

корпораций уже у нас в контрактах

## 04 Edge AI и IoT удешевились

**–60%**

То, что было экономически невозможно в 2021, стало реальным в 2025

стоимость edge-видеоаналитики за 3 года

РЫНОК

# 329 млрд ₽ TAM. Цифровизация ускоряется.

Российский рынок детского отдыха восстанавливается и быстро уходит в онлайн.

**TAM****110 млрд ₽**

5,7 млн детей · весь рынок детского отдыха РФ

**SAM****5,7 млрд ₽**

15% — стационарные частные лагеря × 35% доли онлайн-продаж

**SOM****1,1 млрд ₽**

20% от SAM — достижимая доля к 2030 году за счёт уникальности продукта

**ОТРАСЛЬ КОНСОЛИДИРУЕТСЯ**

Среди агрегаторов явных лидеров не больше пяти. Среди операторов с цифровой технологией — единицы на всю страну. Окно для платформенного лидера всё ещё открыто, но будет закрывается за 24–36 месяцев.

# Три слоя цифрового контроля над качеством отдыха

От «купил путёвку» до «вижу ребёнка в реальном времени» — один цифровой контур.

## 01

### Цифровая платформа

AI-подбор лагеря, онлайн-бронирование, кабинет родителя

В ПРОДЕ С 2027

## 02

### IoT-браслет на ребёнке

GPS, пульс, температура, SOS и др.

ПИЛОТЫ НА НАШИХ СМЕНАХ В 2028

## 03

### CV-видеоаналитика территории

AI: распознавание лиц, детекция инцидентов, биометрия на входе

В 2029

# CV + IoT + AI — стек, защищённый патентами

Микросервисная архитектура в Яндекс.Облаке (152-ФЗ). AI на территории лагеря. ML на собственных данных.

## ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА

Frontend: ReactJS / TypeScript  
Mobile: React Native (iOS/Android)  
Backend: Golang microservices, Docker  
Оркестрация: Managed Kubernetes  
Хранение: PostgreSQL · ClickHouse · Redis  
Безопасность: TLS 1.3 · AES-256 · OAuth 2.0

## CV-ВИДЕОАНАЛИТИКА

Edge-сервер с GPU на территории лагеря  
Hikvision IP-камеры → локальный поток  
TensorFlow · OpenCV · OpenVINO  
YOLO для детекции людей и инцидентов  
Распознавание лиц + pose estimation  
В облако — только метаданные событий

## IoT + AI-АНАЛИТИКА

Smart Baby Watch Q19W: GPS, пульс, SOS  
MQTT 3.1.1/5 over TLS · 3G/4G + BLE  
OTA-обновления + SIM-management  
ML-модели на 1000+ сменах данных  
Real-time алерт при отклонении  
AI-рекомендации в кабинете родителя

ЗАЩИЩЕНО РОСПАТЕНТОМ · №2024669054 ПО «SportZania» · №2025666481 Программа интеллектуального подбора детского лагеря

ПРОДУКТ В ДЕЙСТВИИ

# Кабинет родителя: ребёнок в реальном времени

Live-данные с браслета и видеоаналитики. Родитель видит ребёнка как через стекло — но безопасно.

**М** Миша П., 11 лет  
Смена «Фьюжн-2026»

- 📍 Местоположение
- 👁️ CV-портрет (эмоции)
- 📊 Здоровье и активность
- 📷 Фотолента
- 💬 Чат с лагерем
- 📄 Документы и договор
- 📈 Отчёт о смене

**SOS SOS — СВЯЗАТЬСЯ**

● ONLINE · обновлено 4 секунды назад
ДО КОНЦА СМЕНЫ

**Миша в безопасной зоне на территории «Фьюжн-2026»**

Сейчас 15:42 · футбольное поле · вожатый Артём рядом

**8 дней**

❤️ ПУЛЬС

**99** уд/мин

в норме

🌡️ ТЕМПЕРАТУРА

**36,7** °C

в норме

👣 ШАГОВ СЕГОДНЯ

**8 150**

+12% vs вчера

📱 БРАСЛЕТ

**78** %

~12 ч до зарядки

👁️ **Цифровой портрет ребёнка** (CV-аналитика по видео)

ЭМОЦИЯ СЕЙЧАС

😊 **радость**

уверенность 94%

АКТИВНОСТЬ

⚽ **играет**

с 14:32 · 10 мин

ENGAGEMENT

**87/100**

+12 vs средний

РЯДОМ В КАДРЕ

**Кирилл, Артём, Денис**

3 друга в кадре

● РАСПОЗНАН · 14:42 [подробный отчёт →](#)

Edge AI на NVIDIA Jetson · 12 камер · видео не покидает лагерь · обновление каждые 4 секунды

SPORTZANIA · SKOLKOVO · 2026

07 / 17

К О Н К У Р Е Н Т Н А Я   С Р Е Д А

# Все остальные — витрины. Мы — операционная платформа.

Ни один из лидеров онлайн-агрегаторов не идёт за пределы покупки путёвки.

Л И Д Е Р Ы   О Н Л А Й Н - А Г Р Е Г А Т О Р О В

**VLagere**

3 200+ лагерей

---

Резидент Иннополис · выручка 38 млн ₽

**InCamp**

1 000+ программ

---

Каталог с 2011 · выручка 34 млн ₽

**Deti-Travel**

4 500+ лагерей

---

Старейший каталог · с 2006 года

**Kidsincamp**

5 000+ вариантов

---

Новый игрок · выручка 4,4 млн ₽

Ф У Н К Ц И О Н А Л Ь Н А Я   Р А З Н И Ц А

Ф у н к ц и я	М ы	Д р у г и е
AI-подбор смены	✓	—
Онлайн-бронирование	✓	часть
IoT-мониторинг ребёнка	✓	—
CV-видеоаналитика	✓	—
SLA по безопасности	✓	—
Корп. B2B-канал	✓	—
B2B SaaS-модель	✓	—

*Единственная компания на рынке РФ, у которой есть все 7 компонентов в одном продукте.*

В 2 В - Т Р А К Ш Н

# 5 корпораций уже выбрали SportZania

Все 5 контрактов подписаны. Корпоративные программы детского отдыха для сотрудников.

<p><b>ПСБ</b></p> <p>Промсвязьбанк</p> <p>ПОДПИСАНО</p>	<p><b>Самолёт</b></p> <p>ГК «Самолёт»</p> <p>ПОДПИСАНО</p>	<p><b>ТМХ</b></p> <p>Трансмашхолдинг</p> <p>ПОДПИСАНО</p>	<p><b>Wildberries</b></p> <p>ООО «РВБ»</p> <p>ПОДПИСАНО</p>	<p><b>СИБУР</b></p> <p>СИБУР Холдинг</p> <p>ПОДПИСАНО</p>
---	--	---	---	---

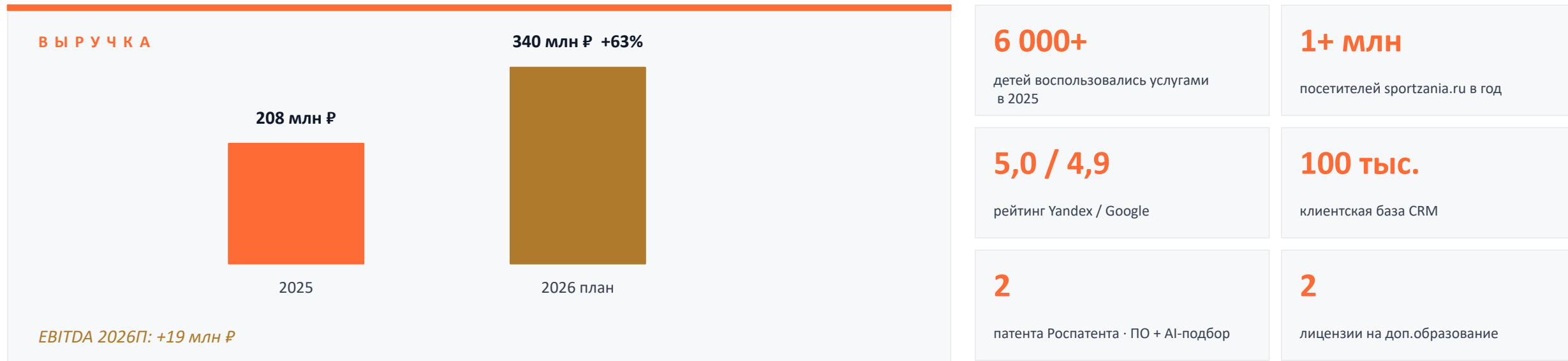
## ПОЧЕМУ КОРПОРАТЫ ВЫБИРАЮТ SPORTZANIA

Прозрачность для родителя-сотрудника · снижение HR-рисков и жалоб · Управляемое качество · SLA по безопасности через CV+IoT-мониторинг

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ЗРЕЛОСТИ

# 208 млн ₹ в 2025. План 340 млн ₹ в 2026.

Не pre-revenue идея. Операционный бизнес с историей роста 5 лет, лицензиями и собственными активами.



<b>41 + 200</b> штатные + проектные SportZania	<b>5 лет</b> на рынке детского отдыха	<b>37%</b> повторные покупки клиентов	<b>B2G</b> тендеры + дневные программы при школах
---	--	--	--

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

# Здоровая юнит-экономика по каждому каналу

Высокая маржа в B2C, ультра-маржа в B2B SaaS. LTV/CAC растёт за счёт повторных покупок и корп. контрактов.

**94 500 ₹**

ARPU B2C

ребёнок / год · средний чек × повторные

**35–55%**

Маржа

B2C: 35–40% · B2B-корпы: 45–55%

**37%**

Повторные покупки

родители, возвращающиеся на следующий сезон

**4,2×**

LTV / CAC B2C

при 3-летнем горизонте удержания

ЭКОНОМИКА ПО КАНАЛАМ

**B2C — РОДИТЕЛИ**

- Средний чек: 94 500 ₹ / ребёнок / год
- Маржа: 35–40%
- CAC: ~12 000 ₹ (Yandex Direct + органика)
- Окупаемость: 3 месяца

**B2B — РАБОТОДАТЕЛИ**

- Средний чек: 28 млн ₹ / контракт
- Маржа: 45–55% (выше B2C)
- CAC: ~1,5 млн ₹ через прямой sales
- Окупаемость: первая смена

**B2B SaaS — ЛАГЕРЯ**

- Подписка: 300 тыс. ₹ / лагерь / год
- Gross margin: 75–85% (SaaS-экономика)
- CAC: ~80 тыс. ₹ через партнёрский канал
- Окупаемость: 4 месяца

# B2C-операционный + B2B SaaS + маркетплейс

Три потока выручки. Главный драйвер 2026–2030 — B2B SaaS на 2 200 стационарных лагерей РФ.

## 01 · ОСНОВНОЙ

### B2C-операционный

*Собственные лагеря + платформа*

- ARPU ~94 500 ₽ / ребёнок / год
- B2C маржа 35–40% · B2B маржа 45–55%
- Корп. клиенты: ПСБ, Самолёт, ТМХ, WB, СИБУР

**1 млрд + млн ₽**

к 2030

## 02 · ДРАЙВЕР РОСТА

### B2B SaaS-платформа

*Лицензия платформы сторонним лагерям*

- Лицензия 300 тыс. ₽ / лагерь / год
- Цель: 330+ лагерей-клиентов (15% от рынка)
- Pipeline уже формируется через корп. контракты

**100+ млн ₽**

к 2030

## 03 · ОПЦИОН

### Маркетплейс

*Агрегатор путёвок с AI-подбором*

- Комиссия ~10% от стоимости путёвки
- 20 000 путёвок / год · средний чек 57,7 тыс. ₽
- Конкуренты: V Lagere, InCamp, Deti-Travel

**100+ млн ₽**

к 2030

# Каскад: B2C → B2B-корпы → B2B SaaS

Каждый канал привлечения открывает следующий с почти нулевым маржинальным САС.



## B2C — РОДИТЕЛИ

### КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

Yandex Direct · SEO · реферальная программа · TG-блогеры

### ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

100 тыс. клиентская база CRM  
1+ млн посетителей sportzania.ru  
5,0/4,9 рейтинг Yandex/Google



## B2B — КОРПОРАТЫ

### КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

HR-директора через нашу B2C-базу (родители-сотрудники) · прямой sales

### ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

5 подписанных контрактов  
ПСБ · Самолёт · ТМХ · WB · СИБУР  
B2B-маржа в 1,4× выше B2C



## B2B SAAS — ЛАГЕРЯ

### КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

Корп. клиенты рекомендуют SportZania своим лагерям-партнёрам · events

### ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Pipeline уже формируется  
цель: 330+ лагерей к 2030  
SaaS-маржа 75–85%

Каждый стейдж открывает следующий. Маржинальный САС для B2B и B2B SaaS — кратно ниже рыночного.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

# 1 млрд+ ₺ выручки и EBITDA-маржа 25% к 2030

Гибридная модель: операционный кэшфлоу из лагерей + растущая SaaS-маржа поверх.



**36%**  
САГР ВЫРУЧКИ  
Опережающий рост против отраслевых 8–10%

**×5**  
ВЫРУЧКА 2030/2025  
От 208 до 1 млрд + ₺ за 5 лет

**+25 п.п.**  
МАРЖИНАЛЬНОСТЬ  
Рост за счёт SaaS-канала без линейного OPEX

# От закрытия раунда до серии В

Чёткие KPI на каждом квартале. После Q4 2027 готовы к следующему раунду или стратегическому exit.

Q3-Q4 2026	Q1-Q2 2027	Q3-Q4 2027	Q1-Q2 2028
<h2>Фундамент</h2> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Закрытие раунда</li> <li>• Найм Head of B2B SaaS</li> <li>• Запуск MVP</li> </ul>	<h2>Запуск B2B SaaS</h2> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Запуск SaaS-платформы для сторонних лагерей</li> <li>• Первые 10 лагерей-клиентов</li> <li>• Удвоение корп. контрактов до 10+</li> <li>• Расширение датасета CV</li> </ul>	<h2>Масштабирование</h2> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 50+ лагерей в SaaS</li> <li>• Запуск маркетплейса v2</li> <li>• Подготовка к серии В</li> </ul>	<h2>Экспансия в СНГ</h2> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Выход в Казахстан · Беларусь</li> <li>• 150+ лагерей в SaaS</li> <li>• Запуск страховых продуктов через партнёрство</li> <li>• Серия В / стратегическая сделка</li> </ul>
<p>KPI</p> <p><b>EBITDA-маржа 6%</b></p>	<p>KPI</p> <p><b>10 SaaS-клиентов</b></p>	<p>KPI</p> <p><b>50+ SaaS-клиентов</b></p>	<p>KPI</p> <p><b>150+ SaaS · СНГ</b></p>

КОМАНДА + ПАРТНЁР

# SportZania × Leoni стратегический Tech - партнер

Объединённая компания «Мир детства» уже в стратегическом раунде с Wildberries (Family Hub × WB).



**Игорь Пугачев**

*CEO & основатель SportZania*

11+ лет в детском EdTech. Сооснователь сети футбольных школ FC Stuttgart. Спикер в Госдуме и Совете Федерации.



**Андрей Крылов**

*Сооснователь Leoni × SportZania*

Топ-35 AI-предпринимателей РФ. Founder Skillaz — лидер HR-tech в РФ. Эксперт по AI-стартапам.

LEONI · СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ТЕCH-ПАРТНЁР

# SportZania × Leonі стратегический Tech - партнер



**Игорь Пугачев**

*Co-founder & CEO SportZania*

11+ лет в детском отдыхе и образовании.  
Операционная экспертиза: продукт,  
продажи, P&L.



**Андрей Крылов**

*Co-founder Leonі × SportZania*

Топ-35 AI-предпринимателей РФ. Founder  
и CEO Skillaz — лидер рынка HR-  
автоматизации в РФ. Эксперт в HrTech и  
EdTech.

*11+ лет в EdTech, HrTech, психологии развития и операционном масштабировании детских продуктов, 50 штатных + 400 проектных специалистов*

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# Ищем стратегического инвестора.

От «купил путёвку» — к управляемому цифровому опыту для 1 млн семей.

НА ЧТО ПОЙДУТ СРЕДСТВА

B2B SaaS-платформа

Развитие B2B продаж

Контакт ·

Игорь Пугачев, CEO & основатель  
8 925 024 37 45

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

₽110 млрд

5 / 5

+63%

TAM рынка детского отдыха РФ

Подписанных B2B контрактов

Рост выручки 2025 к 2026 (208 млн ₽)