

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРОПОЗИЦІЯ «Створення та розвиток кіберспортивного холдингу»

Сутність проекту полягає у створенні кіберспортивного холдингу, який на початковому етапі буде розвивати комерційний суб-проект «кіберспортивна команда з дисципліни DOTA2» та просувати і організувати кіберспортивний *major*-турніру (статус «*major*» – це один з п'яти найбільших змагань з DOTA2 із призовим фондом від \$1 млн). На сьогодні «DOTA 2» – це наймасовіша кібердисципліна світу з понад 12 млн унікальних гравців у світі, це – понад 10 турнірів на рік із загальним призовим фондом понад \$40 млн., понад 400 тис унікальних гравців лише в Україні (в основному – 16-28 років), лише 1 реальний конкурент в Україні і 5 в СНД; це – щорічний приріст аудиторії понад 13% (найвищий у кіберспортивній галузі), нова система турнірів з 2018 року, що збільшує загальну кількість турнірів з призовим фондом від \$150 тис до \$1 млн; в останні три роки проявився тренд до збільшення спонсорських домовленостей (від \$200 до \$600 тис).

Новизна кіберспорту та 80%-во молодіжний склад цільової аудиторії, а також початковий етап зародження професійного кіберспорту у СНД дозволяє досить швидко увійти у даний сегмент.

Етапи реалізації:

Етап 1: створення кіберспортивної організації (відбір гравців, тренерів, персоналу); запуск медіа-кампанії проекту; створення штаб-квартири (місця для тренувань гравців і роботи персоналу, технічне облаштування та ін.).

Етап 2: участь власної команди у локальних кібертурнірах та участь у кваліфікаціях до світових турнірів

Етап 3: запуск фан-клубу; участь у світових змаганнях з призовими фондами

Етап 4: початок підготовки до проведення кіберспортивного турніру класу '*major*' у м. Харків (дозволи і погодження; умови оренди арени; спонсори, дозволи тощо)

Етап 5: проведення міжнародного кіберспортивного турніру класу '*major*' у м. Харків на базі наявної і спеціально підготовленої спортивної і досугової інфраструктури.

Охоплення цільової аудиторії:

Не менше 650 тис молодих осіб в Україні; 1,7+ млн. осіб у країнах СНД та Східній Європі.

Канали донесення інформації: реклама на ТБ, спеціальні форуми, Youtube та ін. поза залежності від національних кордонів.

Можливість тиражування

Враховуючи загальноновизнану мобільність кіберспорту (подивитись гру чи прийняти у ній участь можна у будь-якій точці світу при наявності інтернету та комп'ютеру), можливо тиражувати цей Проект у будь-яку точку Світу шляхом франшизи або використання медіа-права. Також можливе створення філіалів Холдингу у різних містах України або світу з урахуванням особливостей держави та конкурентів у тій державі та вимог корпорації-розробника «Valve Corp».

Інвестиційні показники проекту.

Загальна потреба в інвестиціях: біля \$2,3 млн. (без урахування спонсорських пакетів *major*-турнірів).

NPV: \$430 тис.

PI: 1,2.

IRR: 35%.

Загальна тривалість: 22-24 місяці.

Термін окупності: 24-36 місяців.

Контактні особи: Максим Беляй (+38 (099) 35-29-116);
Журба Ярослав (+38 (096) 558-19-51).

Investment proposal «A Cybersports Holding»

The essence of the project is to create a cybersports holding that will initially develop a commercial sub-project "cybersports team on discipline DOTA2" and then to promote and organize a cybersports major-class tournament (the status "major" is one of the five largest competitions in DOTA2 with a prize money of \$1M+ and above). Today, DOTA2 is one of the most massive & popular cyber-discipline in the world with more than 12 million unique international players; this is more than 10 tournaments a year with a total prize pool of more than \$40M, more than 400K unique players in Ukraine only (aged mostly 16-28 years old); there are an only 1 real competitor in Ukraine and only 5 in the CIS countries. It encompasses an audience growth over 13% a year (the highest in the cybersport industry ever), a new system of tournaments starting in 2018, which increases the total number of tournaments with a prize pool from \$150K to \$1M. In the last 3 years there is a trend of increasing sponsorship arrangements (from \$200 to \$600 thousand per each tournament).

The novelty of cybersports and of 80% of the youth share in whole target audience, as well as its initial 'birth' stage in the CIS generally enables you to enter this segment quite quickly.

Stages of implementation:

Stage 1: Creating a cybersports for-profit entity (casting national & international players, coaches, staff); launching a project media campaign; arranging the local headquarters (equipped places for trainings of players and personnel, technical equipment, etc.).

Stage 2: Participating in local cybertournaments and challenging to world tournaments regularly.

Stage 3: Launching a FanClub; participating in a Worldwide Prize-winning contest (-s).

Stage 4: Starting some preparations for a 'major'-class cybersports tournament in Kharkiv\Kiev city (Ukraine) (as permits and approvals, arena rental terms & contract, sponsors agreements, permits, etc.)

Stage 5: Holding the international 'major'-class cybersports tournament in Kharkiv\Kiev, based on existing and specially prepared sports and recreational infrastructure.

Target audience coverage:

At least 650 thousand young people in Ukraine; 1.7+ million people in the CIS and Eastern Europe.

Channels for reporting information: TV advertising, special forums, Youtube, etc. regardless of any national borders.

Ability to replicate:

Taking into account a general mobility of cybersports (to view a game or to participate in it anywhere worldwide being equipped with PC and Internet), it is possible to replicate this Project anywhere in the world through a franchise or by using protected media rights. It's also possible to create branches of the Holding in different cities considering to certain specifics of the national state and local competitors as well as public requirements of the development company "Valve Corp".

Investment indicators

Total investment needed: appr. \$2,3M (excluding sponsor packages for major tournaments).

NPV: \$430K

PI: 1,2.

IRR: 35%.

Total duration: 22-24 months.

Payback period: 24-36 months.

Contact persons: Maxim Belyay (+38 (099) 35-29-116);
Yaroslav Zhurba (+38 (096) 558-19-51).