От знания к действию

Phoaching помогает понять, чему учиться сейчас, выбрать подходящий способ и применить новое в жизни или работе.

Личный профиль помогает выбрать подходящий первый шаг. Подсказка может вести к короткому материалу, программе автора, практике, чек-листу или нужному формату беседы. Авторские программы и создаваемые с ИИ практики работают с одной и той же задачей человека.

Стратегическая цель к 2035 году: мировое лидерство в персонализированном микрообучении.

Платформа Phoaching

Атлас персонализации

Обновлённый сценарий: второй раунд 100 млн ₽ в 2028-м, зарубежный бюджет привлечения 80 млн ₽ и цены на все платные услуги за рубежом выше на 70% при запуске, затем +5% ежегодно с 2029-го. Оплата автора за выполненное задание учтена с 2027-го в России и с 2028-го за рубежом. Для сравнения пересчитан вариант без второго раунда: цены и схема оплаты те же.

Продажи, выручка, прибыль и касса

Это четыре разных показателя. Покупка фоучерсов может дать оплату раньше выручки; покупка оборудования уменьшает деньги сразу, а на прибыль влияет постепенно через амортизацию.

Обновлённый прогноз: оплата автора за выполненные задания

Обновлённый прогноз по годам, млн ₽

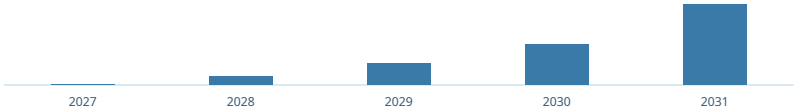
Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Выручка России	30,65	110,53	282,02	534,00	878,47
Зарубежная выручка	0,00	196,41	484,67	874,83	1958,92
Выручка всего	30,65	306,94	766,70	1408,82	2837,39
Чистый результат по прежнему прогнозу с индексацией	-10,60	51,54	239,91	476,06	1187,17
Чистый результат по новой схеме	-9,28	88,70	404,07	752,21	1589,47

Та же модель без второго раунда, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Выручка России	30,65	111,11	282,61	535,35	879,50
Зарубежная выручка	0,00	20,23	169,66	663,74	1815,52
Выручка всего	30,65	131,35	452,27	1199,08	2695,03
Чистый результат	-9,28	33,46	201,22	613,75	1493,70

Обновлённый прогноз: выручка и чистый результат · млн ₽

Выручка всего; все ряды — в таблице на этом слайде.

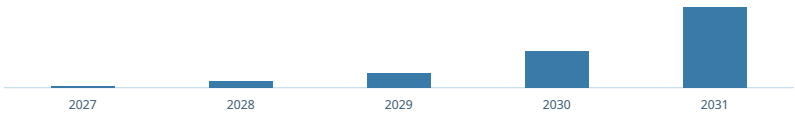


Все зарубежные тарифы: +70% в 2028-м, затем +5% к цене предыдущего года. Российские цены прежние. Число покупателей, продления и объёмы использования при новых ценах оставлены прежними. Инвестиции не входят в выручку. В 2027-м результат показан для ИП, с 2028-го — для ООО. Сценарий полного перехода авторов при прежних объёмах; дополнительные расходы на сопровождение не заложены.

Архив: исходный прогноз до новой схемы оплаты

Оплаты, выручка и итог бизнеса · млн ₽

Выручка без расчётного НДС; все ряды — в таблице на этом слайде.



Финансовый прогноз, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Все клиентские оплаты после расчётных возвратов	31,25	151,30	471,06	1106,85	2228,17
Выручка оказанных услуг без расчётного НДС	29,33	112,67	270,76	662,08	1487,59
Итог после расходов и расчётных налогов	-10,60	20,08	70,30	230,07	634,64
Поток бизнеса после расходов и резервов, до инвестиций и выплат	-26,80	21,82	150,15	403,60	871,82

Разбор 2027 года на ИП, млн ₽

Шаг	Сумма	Что означает
Услуги с учётом использования фоучерсов	29,75	Сумма до вычета расчётного НДС
Текущие расходы и амортизация	26,48	Без дополнительной программы и рекламы
Расчётные налоги	2,27	УСН и НДС в оценке результата
Итог до дополнительных расходов	1,00	Продажи уже покрывают текущий бизнес
Доп. развитие и доп. реклама	11,60	6,60 на развитие + 5,00 на рекламу
Полный результат запуска	-10,60	Доходы за вычетом расходов и налогов

Налоговый сценарий 2027: ИП на УСН «Доходы», 6%; предыдущий доход принят равным нулю. В октябре расчётный доход с начала года — 22,10 млн ₽, поэтому с ноября включён расчётный НДС 5%. Резерв НДС по оплатам — 0,44 млн ₽, УСН — 1,85 млн ₽. Нужно подтвердить доходы за предыдущий год, даты поступлений и переходящие авансы. С 2028-го показан отдельный сценарий ООО: расчётные 22% НДС и 25% налога на прибыль.

2027 и 2028 — отдельные налоговые сценарии. Переход на ООО требует отдельного оформления остатков, платежей в пути, возвратов, фоучерсов, оборудования и прав на продукт.

ФНС · освобождение от НДС для УСН в 2027-м

Доступ к знаниям ещё не означает, что человек их применит

Задача продукта — помочь человеку выбрать нужное обучение, начать, опробовать новое и сделать собственный вывод.

Исследования, на которые опирается подход

Результат	Что именно изучалось
12,6% — медиана завершения	Выборка Кэти Джордан: 221 массовый открытый онлайн-курс. Показатель: доля завершивших курс среди записавшихся.
34 публикации о персонализации	Метаанализ персонализации по интересам: g = 0,48 для сохранения знаний (5991 участник), g = 0,36 для переноса (375 участников). g — стандартизированная величина эффекта.
32 исследования, 5487 участников	Метаанализ поддержки после обучения: среди изученных форм поддержки обратная связь и коучинг сильнее всего связаны с переносом навыка в работу.

Вывод для продукта: короткий материал помогает начать, но нужен и следующий шаг — применение, обратная связь и возвращение к опыту. На этих исследованиях основан выбор подходов к обучению.

Jordan, 2015 · завершение открытых курсов

Метаанализ персонализации по интересам

Метаанализ социальной поддержки и переноса навыка

На чём зарабатывает Phoaching

Личные подписки, заказы создания, корпоративные договоры и деньги на поощрения — разные способы оплаты. Ниже тарифы, на которых построен прогноз.

Исходный план до изменения схемы оплаты

Тарифы и правила расчёта

Источник	Цена или способ оплаты	Что считаем
Обычная подписка	320 ₽ в месяц	Платящие пользователи и отдельная подписка автора
Подписка с персональным ИИ-диалогом	420 ₽ в месяц	Полная стоимость тарифа с диалогом
Создание фоучинга с ИИ	250 ₽ за один заказ	Отдельные заказы пользователей и авторов; число заказов на покупателя в 2027 удвоено
Дополнительные функции	Например, 20 фоучерсов в 2027–2028	Услуга учитывается при использовании
Корпоративный пакет и внедрение	30000 ₽ в месяц за 100 мест; 60000 ₽ за старт	Регулярный договор отдельно от разовой настройки
Фоучерсы для поощрения	1,20 ₽ за единицу по модели	Авторы покупают их сами; выплат авторам в базовом расчёте нет
Платные авторские курсы	Возможный канал, вне финансового плана	Комиссию и выплаты авторам в текущий прогноз не включаем

Оплаты по направлениям после расчётных возвратов, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Подписки 320 ₽ (обычные пользователи)	4,01	24,50	56,36	133,52	267,75
Подписки 420 ₽	1,31	6,18	18,49	43,81	87,86
Подписки авторов	0,94	3,76	9,41	19,76	35,75
Создание фоучингов с ИИ	1,08	2,43	6,97	16,13	31,73

Состав расчёта: включена прямая себестоимость создания курса с ИИ. Дополнительная себестоимость коучингового диалога вне текущего расчёта. Оплата фоучерсов отражается один раз.

Российский ориентир: Skill Cup предлагает корпоративное микрообучение, пакет на 100 пользователей начинается от 190 тыс. ₽ в год. В модели Phoaching пакет на 100 мест с рабочими практиками и бизнес-картами стоит 360 тыс. ₽ в год, или 420 тыс. ₽ за первый полный год с внедрением.

Зарубежные цены во втором раунде

Примеры тарифов в рублёвом эквиваленте

Услуга	Исходная цена	За рубежом при запуске в 2028-м
Базовая подписка и подписка автора	320 ₽/мес.	544 ₽/мес.
Подписка с персональным ИИ-диалогом	420 ₽/мес.	714 ₽/мес.
Создание фоучинга с ИИ	250 ₽ за заказ	425 ₽ за заказ
Корпоративный пакет на 100 мест	30000 ₽/мес.	51000 ₽/мес.
Внедрение	60000 ₽ разово	102000 ₽ разово
Купленные фоучерсы	1,20 ₽ за единицу	2,04 ₽ за единицу
Услуга автору: выполненное задание	6,00 ₽	10,20 ₽

В 2028-м коэффициент 1,70 применяется ко всем платным зарубежным функциям. С 2029-го цены новых продаж индексируются на 5% в год. Уже купленные фоучерсы не переоцениваются. Это допущения модели, не единый прайс для всех стран.

Фоучинг: каждый ответ может стать следующим заданием

Автор строит программу коротких действий так, чтобы человек работал со своим опытом. По мере прохождения собственные ответы участника становятся частью материала.

Как проходит программа

Шаг	Что происходит
Автор задаёт направление	Показывает, за чем наблюдать, объясняет смысл задания и предлагает реальную ситуацию для пробы.
Участник пробует	Не меньше 10 микрозаданий в расчётном формате программы. Участник выполняет их в реальных для себя ситуациях.
Свой ответ становится материалом	В редакторе автор выбирает предыдущее задание по дню и номеру и включает ссылку на ответ участника в текст нового задания. Так можно вернуться к своей формулировке, сравнить её с новым опытом и доработать.
Автор помогает заметить важное	Автор выбирает, какие ответы вывести к инсайту дня или всей программы. До и после ответа он может дать комментарий: направить внимание, показать связь или задать уточняющий вопрос. Вывод формулирует сам участник.
Практика продолжается	Итоги отдельных дней помогают собрать общий вывод. Его можно сохранить как «Мгновение», перенести в чек-лист или применить при следующей беседе.

Например, участник записал фразу: «Ты никогда не соблюдаешь сроки». В новом задании автор предлагает вернуться к этой фразе и заменить оценку наблюдением. Рядом с ответом в инсайте появляется вопрос автора: «Что изменилось в разговоре, когда ты назвал конкретный срок?» Участник сравнивает два своих действия и видит, что изменилось.

Четыре подхода в одном цикле

Подход	Пример применения
Микрообучение	Один короткий разбор вместо целого курса на потом
Закрепление	Вернуться к заданию и уточнить результат через обратную связь
Перенос в практику	Попробовать приём в реальном разговоре или рабочем процессе
Обучение в работе	Создать «Карточку решения» сразу в той беседе, где приняли решение

Куда пойдут 50 млн ₽

Один раунд на запуск: 50 млн ₽ за 20% компании. В сумме отдельно видны уже распределённые лимиты и остаток без нового назначения.

Использование первого раунда, млн ₽

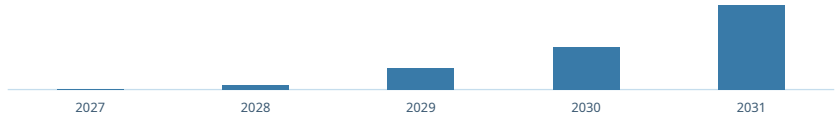
Статья	Лимит	Что оплачивает
Вычислительное оборудование	16,50	Лимит закупки оборудования
Покрытие текущих расходов	1,19	Оценка по смете раунда, отдельно от закупки и дополнительной программы
Программа запуска	6,60	2,00 персонализация; 2,00 аналитика; 2,00 надёжность; 0,60 медиа
Дополнительная реклама	17,93	5,00 в 2027-м; 12,93 в 2028-м
Не распределено	7,77	Не отнесено на расходы или новый этап рекламы
Всего	50,00	Один первый раунд

Расходы на международное направление, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Прямая зарубежная реклама	0,00	3,88	18,00	36,00	72,00
Локализация и подрядчики	0,00	7,17	12,25	19,88	30,50
Привлечение зарубежных авторов и компаний	0,00	4,31	23,11	63,10	128,02
Всего на международное направление	0,00	15,35	53,36	118,97	230,52

Расходы на выход за рубеж · млн ₽

Зарубежная реклама; все ряды — в таблице на этом слайде.



Статья «Персонализация» в бюджете поддерживает два продукта: коучинговый диалог на основе профиля и сборку индивидуальных курсов. Один профиль помогает подобрать ход в разговоре и построить программу практики. Дополнительных расходов сверх сметы здесь нет.

В 2029-м заложено 53,36 млн ₽ на международное направление против 15,35 млн ₽ в 2028-м. Расчётная зарубежная выручка в 2029-м составляет 65,12 млн ₽. Разница с бюджетом международного направления — 11,76 млн ₽ до комиссий, исполнения услуг и общих затрат. Выручка показана суммарно по зарубежным рынкам, расходы на международный запуск входят в общий бюджет.

Смотреть выручку по рынкам (слайд 15)

Вычисления: собственное оборудование для моделей, семантического поиска и обработки данных; дополнительные мощности арендуются. Отдельно заложены монтаж, хранение, передача медиа, резервные копии и нагрузочные проверки. Покупки следующей очереди привязаны к нагрузке и доступным деньгам.

Что дают отдельные рекламные этапы за шесть месяцев

Когда	Бюджет, млн ₽	Новых платящих	Продлят 1-й раз	Всего продлений	Вклад, млн ₽
Июль–сентябрь 2027	2,00	640	512	1721	0,51
Октябрь–декабрь 2027	3,00	960	768	2582	0,76
Апрель–декабрь 2028	12,93	5132	4105	13800	4,18

Прогноз по обоим тарифам при цене 250 ₽ за нового активного пользователя в России, 8% первых оплат в 2027-м, 9,92% в 2028-м и 80% ежемесячных продлений. Вклад — после расчётных возвратов, НДС, комиссий и прямой себестоимости, до общих расходов. Этот расчёт показывает вклад рекламного бюджета в рамках общего прогноза. Второй этап открывается по реальным первым оплатам и продлениям.

Закупки оборудования по годам, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Запланированная покупка	16,50	2,50	5,00	8,00	10,00

Итог бюджета 50 млн ₽ рассчитан до округления. Строка «Не распределено» показывает часть раунда без назначения.

Второй раунд: куда направляем 100 млн ₽

Бюджет зарубежного привлечения в 2028-м, млн ₽

Канал	Было	Стало
Прямая реклама пользователям	3,9	37,9
Привлечение авторов	2,8	27,7
Привлечение компаний	1,5	14,4
Всего	8,2	80,0

Из второго раунда 71,81 млн ₽ добавляем к исходному бюджету, 28,19 млн ₽ пока не распределены. Сохраняем разбивку по каналам и месяцам исходной модели. Российский бюджет не сокращаем.

Четыре коммерческих направления Phoaching

Авторам и компаниям платформа даёт инструменты для работы с людьми. Пользователь может начать и самостоятельно: с персонального коучингового диалога или с курса под свою задачу.

За что платят и какую задачу решают

Направление	Что получает клиент	Как учтено в модели
Платформа для авторов	Автор собирает программу, в которой ответы ученика входят в дальнейшие задания, а комментарии подводят к выводам. Так сопровождение может продолжаться между занятиями.	Подписка автора и купленные им фоучерсы для поощрения.
Обучение для компаний	Руководитель или HR превращает рабочую задачу в практику: от адаптации новичка до делегирования и обратной связи.	Корпоративный доступ и внедрение.
Персональный коучинговый диалог с ИИ	Диалог опирается на цель человека и данные персонализации, которыми он разрешил воспользоваться. Помогает разобрать ситуацию, задать следующий вопрос или подобрать действие в приложении.	Отдельный тариф с диалогом вместо базового тарифа.
Персональные курсы с ИИ	Для освоения навыка, подготовки к сложной беседе или другой задачи ИИ помогает быстро собрать индивидуальный курс по цели и профилю человека. Программа строится в авторском формате фоучинга: действия, задания и собственные выводы.	Отдельный платный заказ на создание фоучинга.

Кому и зачем нужен продукт

Кто	Практическая задача	Как проверять результат
Авторы и образовательные проекты	Подготовить ученика к курсу, сопровождать практику, увидеть затруднения и предложить продолжение	Повторные покупки, выполнение заданий и дополнительные продажи основного курса
Организации, HR и руководители	Адаптация, делегирование, обратная связь и развитие сотрудников в рабочих задачах	Доля сотрудников, которые начали и применили практику, повторный платный договор
Участники	Подобрать урок, автора или практику, затем использовать вывод в нужной ситуации	Осмысленное продолжение: сохранённый вывод, выполненное действие, возврат к нему

Корпоративные места, личные подписки и подписки авторов считаются раздельно. Создание программы с ИИ учитывается как отдельный заказ, без повторного счёта подписки.

Когда бизнес выходит в плюс и что может получить инвестор

Дивиденды по новой схеме оплаты заданий. Сравниваем вариант без второго раунда и вариант со вторым: тарифы и учёт оплаты одинаковы.

Дивиденды по обновлённой модели

Если 100 млн ₽ поступают в то же ООО за 20% после сделки, доли: основатель 64%, первый инвестор 16%, второй 20%. В 2027-м дивидендов в модели нет. Ниже выплаты по году прибыли, до личного налога, только если ООО принимает решение о распределении.

Если ООО распределяет 20% чистой прибыли, млн ₽

Показатель	2028	2029	2030	2031
Первый без второго раунда · доля 20%	1,34	8,05	24,55	59,75
Первый после раунда · доля 16%	2,84	12,93	24,07	50,86
Второй после раунда · доля 20%	3,55	16,16	30,09	63,58
Накоплено первым без второго раунда	1,34	9,39	33,94	93,69
Накоплено первым после раунда	2,84	15,77	39,84	90,70
Накоплено вторым	3,55	19,71	49,80	113,38

Верхний ориентир: если ООО распределяет всю прибыль, млн ₽

Показатель	2028	2029	2030	2031
Первый без второго раунда · доля 20%	6,69	40,24	122,75	298,74
Первый после раунда · доля 16%	14,19	64,65	120,35	254,32
Второй после раунда · доля 20%	17,74	80,81	150,44	317,89
Накоплено при полной выплате: первый	14,19	78,84	199,20	453,51
Накоплено при полной выплате: второй	17,74	98,55	249,00	566,89

Дивиденды отнесены к году прибыли и показаны до налога инвестора. Срок выплаты определяют участники с учётом доступных денег и требований закона. В расчёте только дивиденды.

Ст. 28 закона об ООО · порядок распределения

Ст. 29 закона об ООО · ограничения

Чистый результат и деньги на конец года до дивидендов, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Чистый результат без второго раунда	-9,28	33,46	201,22	613,75	1493,70
Чистый результат со вторым раундом	-9,28	88,70	404,07	752,21	1589,47
Деньги без второго раунда	23,20	45,30	223,22	789,60	2194,19
Деньги со вторым раундом	23,20	179,77	574,67	1287,68	2793,02

Дивиденд = прибыль × доля прибыли к выплате × доля инвестора. Оба варианта используют новые тарифы и оплату автором выполненного задания. В 2027-м работает ИП и дивидендов нет. Остаток денег включает финансирование и показан до выплат; это не сумма к распределению.

Как подобрать человеку содержание и способ освоения

Личный профиль, текущая задача и опыт предыдущих действий помогают предложить следующий шаг.

Что именно подбирается

Подсказка	Практический смысл
Содержание	Какой материал полезен сейчас, а какой можно отложить.
Способ подачи	С чего лучше начать: пример, схема, объяснение, вопрос или проба.
Программа	Какой авторский маршрут взять за основу или какую индивидуальную практику собрать с ИИ.
Практика	Как связать задание с собственной жизнью или рабочей задачей.
Функция	Когда полезнее беседа, чек-лист, «Мгновение», карточка решения или обратная связь.
Следующий шаг	Что делать после успеха или затруднения.

Логика пути: профиль и задача рекомендация авторская или индивидуальная практика действие вывод следующий шаг. Персонализация связывает выбор материала с действиями и выводами человека.

Как работает персонализация Phoaching

Мировой рынок и вход через Россию

Начинаем с авторов, образовательных проектов и организаций, у которых уже есть аудитория и задачи обучения. Прогноз продаж строим на числе клиентов, тарифах и оплатах.

Рыночные ориентиры

Сегмент и период	Показатель	Как читать
Мир: микрообучение, 2026	$3,32 млрд	Оценка Mordor Intelligence
Мир: микрообучение, 2031	$5,81 млрд	Прогноз того же источника; 11,83% среднегодового роста по методике отчёта
Россия: рейтинг EdTech за 2025	154 млрд ₽	Выручка компаний из рейтинга Smart Ranking
Россия: онлайн-ДПО взрослых, 2025	52,5 млрд ₽	Входит в итог российского рейтинга EdTech

Как измеряем спрос: в корпоративном направлении отслеживаем оплаченные договоры и продления, в авторском — повторные оплаты и выполнение заданий.

Свежая точка по России

Показатель	Значение	Охват
Выручка в III квартале 2026	43,5 млрд ₽	Топ-100 EdTech Smart Ranking
Выручка за 9 месяцев 2026	119 млрд ₽	Тот же рейтинг; январь–сентябрь

Mordor Intelligence · исследование микрообучения
Smart Ranking · результаты 2025 года
Smart Ranking · отчёт III квартала 2026
Smart Ranking · публикация итогов девяти месяцев

Развитие сотрудника внутри рабочего процесса

Бизнес-карты помогают объяснить рабочие предпочтения: как проще понять задачу, давать обратную связь и принимать решения. Доступ к личному профилю открывает сам сотрудник.

От рабочей задачи к применению

Задача	Как использовать Phoaching
Адаптация	Короткая последовательность материалов и действий на реальном рабочем примере.
Развитие руководителя	Практика делегирования, постановки задач и обратной связи.
Командная коммуникация	Разобрать разные взгляды и зафиксировать рабочую договорённость.
Индивидуальный план	Подобрать курсы и задания под реальные задачи сотрудника.
Перенос обучения в работу	Зафиксировать действие и вернуться к результату на следующей встрече.

Пилот лучше завершать конкретным наблюдением: например, участник правильно зафиксировал ответственного и срок в рабочей беседе. Карта помогает начать разговор о том, что сотруднику нужно для работы.

Бизнес-карты Phoaching

Зачем автору финансировать практику

Автор может дать короткую программу до курса, связать задания с уроками, продолжить практику после курса или подготовить переход к следующей программе.

Исходный план до изменения схемы оплаты

Иллюстрация на 100 участников

Статья	Расчёт
10 заданий на человека × 5 фоучерсов	До 5000 фоучерсов при полном выполнении
Фонд по 1,20 ₽	6000 ₽
Фонд с запасом на расчётные возвраты 2%	6122 ₽ (6000 / 0,98, округлено)
Подписка автора и его дополнительная работа	320 ₽ + 3000 ₽; стоимость работы условная
Общий бюджет примера	9442 ₽

Если дополнительная продажа даёт 10000 ₽ маржинального дохода

Дополнительных продаж	Результат за вычетом бюджета
0	-9442 ₽
1	+558 ₽
2	+10558 ₽

Одна дополнительная продажа на 100 участников покрывает бюджет этого примера. На пилоте отдельно измеряем выполнение заданий и дополнительные продажи.

Планируемая схема: автор оплачивает услугу за выполненное задание

В России одно выполненное задание стоит 6 ₽, за рубежом — 10,20 ₽ в 2028-м. Плата идёт Phoaching за проведение задания в программе, а не перечисляется ученику. За выполнение платформа отдельно начисляет 5 промобонусов.

Плата за оказанные услуги авторам, млн ₽ без НДС

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Россия	12,42	53,90	163,04	312,77	514,09
Зарубежные рынки	0,00	92,89	283,30	510,77	1151,09
Всего	12,42	146,78	446,34	823,54	1665,19

В прогнозе новая оплата заменяет прежние покупки фоучерсов авторами. Поступления от авторов не растут от смены схемы. Старая себестоимость сохранена, экономия от истечения бонусов и новые расходы на сопровождение не заложены.

Фоучерсы: оплата один раз, услуга при использовании

Покупатель платит за фоучерсы при пополнении. Когда фоучерс потрачен на услугу, начисляется выручка за оказанную услугу, но деньги второй раз не поступают.

Исходный план до изменения схемы оплаты

Оборот, млн фоучерсов (не рубли)

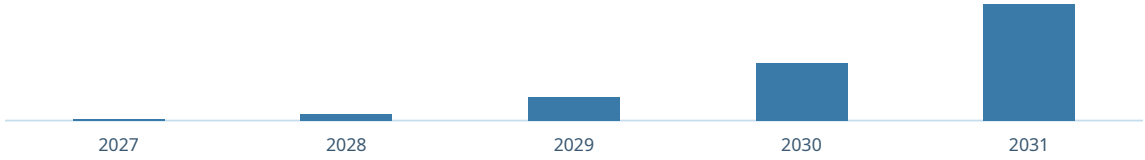
Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Куплено после расчётных возвратов	11,78	66,44	238,20	570,98	1161,00
Использовано	10,53	54,91	120,92	321,72	816,57
Остаток на конец года	1,25	12,78	130,06	379,32	723,75

Стоимость остатка и резерв, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Неиспользованный остаток по цене покупки	1,50	15,34	156,08	455,18	868,50
Резерв будущей себестоимости услуг	0,16	1,50	13,60	39,87	69,23

Покупка и использование фоучерсов · млн фоучерсов

Куплено; все ряды — в таблице на этом слайде.



В 2027-м после оказанных услуг остаётся 1,50 млн ₽. На 2028-й отдельно запланировано использование ещё 30 млн ₽ по стоимости покупки. В сценарии ООО это 24,59 млн ₽ выручки за услуги без расчётного НДС, но не новые клиентские деньги.

Остаток на конец = остаток на начало + покупка - использование. Расчёт не предполагает выплат авторам и не превращает весь остаток в прибыль. В модели есть резерв на обслуживание оплаченных, но не оказанных услуг.

Промобонусы участника действуют 90 дней

Промобонусы и оплаченные фоучерсы в обновлённом прогнозе

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Начислено, млн промобонусов	10,50	110,35	327,12	595,04	1117,33
Использовано, млн промобонусов	9,39	74,43	165,05	332,46	783,83
Истекли, млн промобонусов	0,00	0,00	109,02	179,16	186,02
Действуют на конец года, млн промобонусов	1,11	37,03	90,07	173,49	320,98
Неиспользованные купленные фоучерсы, млн ₽	0,16	6,54	26,75	61,30	111,05
Из них за рубежом, млн ₽	0,00	4,63	16,87	38,32	76,09

Промобонусы не являются предоплатой. Участник видит срок до задания и дату истечения в балансе; на 91-й день новой выручки не возникает. Купленные за деньги фоучерсы по другим каналам остаются предоплатой до использования; ранее выданные фоучерсы не меняются.

Чем отличается Phoaching

Автор может работать с ответом ученика как с частью материала: использовать его в следующем задании и окружить комментариями в инсайте. Этот формат связывает персонализацию, авторскую подачу и реальные действия человека.

Сравнение по назначению продукта

Продукт	На чём строится предложение	На что делает ставку Phoaching
BetterUp	Корпоративный коучинг, оценка и индивидуальные пути развития	Авторские программы и переход от собственного вывода к следующему действию
Mindvalley	Подписные программы с короткими регулярными занятиями	Связь личной рекомендации с практикой, чек-листами и протоколами в беседах
Sana Learn	Рабочее обучение, подготовка контента и обучение с ИИ	Единый личный маршрут через работу, обучение и повседневные задачи
Axonify	Адаптивное обучение на рабочем месте и поощрения	Автор может финансировать продолжение обучения участника внутри платформы
Headway	Короткие саммари книг и персональные планы	Практика с авторским сопровождением, обратной связью и собственным выводом

BetterUp · персональный план развития
Mindvalley · Quests и условия подписки
Sana · персональный план и упражнения
Axonify · микрообучение и поощрения
Headway · персональные рекомендации

От запуска в России к международным рынкам

Рост первых лет опирается на авторов, компании и платное привлечение. Рекомендации пользователей и прямые заходы отслеживаем как отдельные источники роста.

План и критерии перехода

Период	Что делаем	Что проверяем
2027 · Россия	Запуск на ИП в рабочем сценарии. Продажи через авторов и организации	500 активных авторов на конец года, 250 в среднем за год; 20 корпоративных клиентов в среднем
2028–2029 · Зарубежный запуск	Локализация, первые платежи, местные авторы и договоры	Отдельно по каждой стране: цена клиента, продления, выручка и прямые расходы
2030–2031 · Масштабирование	Расширение там, где подтверждается экономика	В 2031: 9500 авторов и 1000 компаний в среднем; около 1,19 млн активных пользователей в среднем за месяц
2032–2035 · Горизонт цели	Расширение языков и партнёрств, затем сравнение масштаба	Не входит в пятилетний прогноз. Оценивать по активным участникам персонализированного микрообучения и отдельно по применению практик

Что движет объёмом: средние показатели, кроме явно указанных

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Активные авторы в среднем за месяц	250	1000	2500	5250	9500
Авторы на конец года	500	1500	3500	7000	12000
Новые авторы с заменой оттока за год	638	1575	3450	6563	10575
Компании в среднем в месяц	20	80	220	500	1000
Активные пользователи в среднем за месяц	18188	84447	250830	592117	1186214
Обычные платящие в среднем за месяц	1331	7762	18722	44349	88937

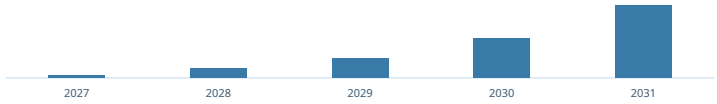
Доля зарубежных среди новых авторов и новых организаций: 15% в 2028-м и 35% в 2029-м. Динамику зарубежной выручки показывает отдельный график. В 2027-м запуск сосредоточен на России.

Выручка: Россия и зарубежные рынки

Архив: география в исходной модели

Выручка России и зарубежных рынков · млн ₽

Россия; все ряды — в таблице на этом слайде.



По рынкам, млн ₽ без расчётного НДС

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Россия	29,33	102,11	205,64	413,92	763,55
Зарубежные рынки	0,00	10,56	65,12	248,16	724,04
Всего	29,33	112,67	270,76	662,08	1487,59
Зарубежная доля	0,0%	9,4%	24,1%	37,5%	48,7%

Из чего складывается зарубежная выручка, млн ₽

Источник	2027	2028	2029	2030	2031
Подписки пользователей и авторов	0,00	2,90	18,10	65,49	165,88
Создание фоучингов с ИИ	0,00	0,20	1,49	5,35	13,45
Корпоративные пакеты и внедрение	0,00	2,75	19,57	67,30	170,73
Услуги при погашении фоучерсов	0,00	4,70	25,96	110,02	373,98
Всего за рубежом	0,00	10,56	65,12	248,16	724,04

Прогноз выручки по рынкам рассчитан по источникам продаж. Авторов и компании ведём по месячным группам с учётом оттока. Обычные подписки и заказы распределяем по аудитории прямого привлечения и авторских программ. Услуги за фоучерсы относим пропорционально происхождению доступных средств в кошельках. Оплата учитывается один раз. Сумма обоих рынков равна общей выручке в модели.

Что меняется за рубежом во втором раунде

Зарубежная выручка: без второго раунда и с ним, млн ₽

Показатель	2028	2029	2030	2031
Без второго раунда, те же цены и формулы	20,23	169,66	663,74	1815,52
С раундом 100 млн ₽ и новой схемой	196,41	484,67	874,83	1958,92
Прирост к варианту без второго раунда	176,18	315,02	211,09	143,39

Выручка обновлённого прогноза по рынкам, млн ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Россия	30,65	110,53	282,02	534,00	878,47
Зарубежные рынки	0,00	196,41	484,67	874,83	1958,92
Всего	30,65	306,94	766,70	1408,82	2837,39

Путь к публичному рынку

На следующем этапе роста Phoaching рассматривает IPO как один из способов привлечь капитал.

Последовательность подготовки

Период	Что должно быть готово
2027–2028	Права на продукт и материалы, учёт, сопоставимые данные о пользователях и клиентах.
2029–2031	Подтверждённая экономика, выделенная международная выручка, аудит и корпоративное управление.
2032–2034	Оценка готовности, площадок и бюджета, если компания подходит к размещению.
До 2035	Публичный рынок рассматривается как один из вариантов дальнейшего финансирования.

Пример сочетания подписки и других источников выручки: Duolingo вышла на биржу в 2021 году. За 2025 год компания отчиталась о выручке около $1,038 млрд: $873,4 млн от подписок и $164,1 млн от остальных направлений.

Банк России · подготовка к IPO

Duolingo · форма 10-K за 2025 год

phoaching@yandex.ru