

Стратсессия Алтайрика — 18 мая 2026

Стратсессия Алтайрика — 18 мая 2026

Дата: 18 мая 2026 **Формат:** мозговой штурм (не классическая стратсессия) **Длительность:** ~9 часов **Участники:** К. Урванцев (основатель), Н. Шарко (исполнительный директор), М. Труснов (технический директор), И. Привалова (рук. отдела продаж), С. Иванова (франчайзи из Тобольска), Ю. Толикина (автор концепции Zorg), Д. (Сингапур), О., Р., А., И., В. — акционеры/советники/внешние эксперты.

Выжимка смыслов

Год после прошлой стратсессии (апрель 2025) принёс смену статуса (АО, аккредитация в Сколково, МТК, привлекли 40 млн ₽ инвестиций), 1,306,301 ребёнок на уроках (+6% к 2024), рост команды в 1,5x с последующей оптимизацией (-6 человек в 2026), реструктуризацию отделов продаж и развития, прохождение топ-50 акселератора Сбер 500 с приложением Zorg. По выручке +14% год к году (стагнация на фоне 50% годом ранее).

Главный диагноз: классическая модель франшизы упирается в потолок — 2/3 кластеров рынка проданы, демографическая яма 2028-2030, инфляция съедает рост. Нужны новые каналы (B2C) и партнёр-стратег для скачка до IPO к 2030 (цель: оборот 5 ярдов, оценка x7).

Главная развилка: B2C-направление в чистом виде не залетает (маркетплейс заморожен), но Zorg как «троянский конь» в кошелёк родителя через франчайзи-сеть может стать тем самым b2c-продуктом с рекуррентной выручкой.

Главный выбор по матрице Ансоффа: не плыть кролем (не идти в Enterprise/промбезопасность, где нет компетенций) — играть на сильных сторонах (сообщество франчайзи, регалии ПО, контентная база) и плыть по течению возможностей (государственный AI-курс, бюджеты на VR в школах, рост детских AI-приложений).

Повестка

1. Статус компании за год (Н. Шарко)
2. Продуктовая линейка и каналы продаж
3. Развитие франшизы и партнёрской сети
4. Технический блок (М. Труснов): продукт, интерактивы, квизы
5. Приложение Zorg и акселератор Сбер 500
6. Финансы, рынок, конкуренты, кейсы (Physics Wallah, Miko)
7. Стратегические альтернативы и приоритизация продуктов

8. Поиск стратегического партнёра (Сбер, банки, ВК, МТС, Озон)
 9. B2G: каналы и тактика
 10. Экспортная история
 11. Подведение итогов и обратная связь
-

Принятые решения

Продукты — оставляем и развиваем

#	Продукт	Логика	Ответственный
1	Классическая франшиза	Дойная корова — продолжаем, чистим сеть, наращиваем партнёров (+40 до конца года)	Н. Шарко, К. Урванцев
2	Управленческая франшиза Москва	Свои точки, не через франчайзи. К 2030 даст столько же, сколько вся остальная сеть	И. Привалова, Н. Шарко
3	Лицензия на ПО + контент в школы	Через интеграторов. ~10 млн ₽ выделить на пилот за год до первой сделки	Н. Шарко + новый менеджер
4	Приложение Zorg	Не как источник миллиардов сейчас, а как 1) стратегический «гейт» к Сберу, 2) повышение ценности услуги для франчайзи, 3) тест b2c-гипотезы	Ю. Толикина, М. Труснов
5	Интерактивы (mixed reality)	Новый продукт на старую аудиторию — пилот сентябрь 2026, потенциал в monetization франшизы +50 ₽ к чеку	М. Труснов

Продукты — замораживаем / не лезем

Продукт	Причина
Marketplace (детские игрушки)	Высокий оборотный капитал, проблемы на таможне, конкуренция с дистрибуторами. Заморожен, ждём ресурсов. Альтернатива — продавать только бренд по лицензии.
B2B / Enterprise / промбезопасность	Не наша компетенция (другой sales force, другие циклы продаж 18+ мес), нужно учиться 9 лет — не идём.
Чистый B2C (без франчайзи)	Кроме Zorg не пробуем. Нет ресурсов на маркетинговый бюджет.
Курсы по ИИ для детей и семей	Нет работающих b2c-кейсов в мире, рынок ещё не сформирован — ждём.
Консалтинг внешним клиентам	Красный океан коучей. Не миллиарды.
Сотрудничество с РПЦ, Измайловский Кремль	Идеологически не наше / не верим в потенциал.

Поиск стратегического партнёра

Приоритет 1 (уже копаем): Сбер — Demo Day акселератора в конце мая. Если случится прямой диалог с топ-менеджером — стратегия сложилась. **Приоритет 2 (если Сбер не сложится):** АТБ, Альфа-Банк, Т-Банк, Softline (через BearAccelerator), Иннопрактика (Тихонова), ВК-Tech, Ozon, МТС (только как маркетинговый канал). **Не идти:** Синергия (токсичная), Wildberries, Просвещение.

Цель партнёрства — не продажа компании целиком. Идеальный формат: продажа ~25% доли блокирующей, чтобы партнёр открывал двери в школы и пушил по нацпроектам.

B2G — каналы

- **Сверху (Минпросвещения, департаменты образования):** нужны контакты + платная консультация с Big4-уровня экспертом.
- **Через интеграторов:** парсинг тендерных площадок → проактивный заход к победителям с предложением «возьми наш ПО+контент кусочком в свой большой тендер». До 30-50% маржи готовы отдавать.
- **Снизу через школы Москвы:** годовые контракты с регулярным заходом (раз в неделю как кружок). Платят родители, школа получает 10-20% как внебюджет.
- **Через культурные площадки Москвы:** Зарядье (есть контракт), ВДНХ, парк Горького, Техноград, библиотеки — заходить по объявлениям и партнёрским программам без ожидания B2G-приглашения.

- **Через колледжи (СПО):** разработать профильный контент, выходить через головной университет.

Москва как новая аудитория

- Точка в Зарядье (19 очков) — стартует в ближайшей перспективе, оценочно 0.5-1 млн ₽/мес.
- Решение по покупке 25 квест 2 (16,5 тыс ₽/шт) у переезжающего франчайзи — нужен ответ в день стратсессии (откладываем на отдел продаж).
- К 2028: 175-200+ млн ₽/год по московским уроками.

Экспорт — на осень

- Текущие зарубежные франшизы (Беларусь, Армения, Канада) не сопровождаем системно — провалы. Нужен отдельный sales-менеджер.
- МЭЦ субсидирует стенды на зарубежных выставках — поставить задачу Диане.
- Гипотеза «продажа показов фильмов Altairika App по миру» — пока дохлая, без бюджета на маркетинг.
- Гипотеза «Zorg на 20-30 малых языках» — пока ждём первой монетизации.

Финансовые цели

- Текущий оборот сети: 520 млн ₽. Управляющей компании: 100 млн ₽.
 - Цель к 2030: 5 ярдов оборота → ×7 мультипликатор → 35 ярдов оценки (для IPO).
 - Декомпозиция: ×3, ×2, ×2 в год. EBITDA-приоритет в 2026-27 (хотим выплатить дивиденды за 2027).
 - К концу 2026 управляшка: 150 млн ₽. Сеть: 700 млн ₽.
-

Домашнее задание и сроки

Кто	Что	Когда
Н. Шарко	Финмодель по каждому продукту (ёмкость рынка, инвестиции, ROI)	до встречи перед партнёрской в Москве
Н. Шарко	Матрица BCG для приоритизации	туда же
Н. Шарко	Сбор контактов: АТВ, Альфа, Т-Банк, Softline, Иннопрактика, ВК-Tech, Ozon	в работу с понедельника
К. Урванцев	Demo Day Сбер 500	конец мая 2026
К. Урванцев + ИИ-бот	Парсинг тендерных площадок по B2G	летом
М. Труснов	Пилот интерактивного квиза с 3D-окружением	<2 недель (релиз июнь 2026)
М. Труснов	Асинхронные сеансы в основном продукте	сентябрь 2026
М. Труснов + Ю. Толикина	Сессия по монетизации Zorg	на следующей неделе удалённо
И. Привалова + команда	Договоры с московскими школами на годовые контракты	с сентября 2026
И. Привалова	Подключение национальных приоритетов / ВДНХ / музеи	в работу
Володя	Контакт с Детским миром (ЦДМ)	дать ТЗ от Н. Шарко
Роман	Музеи через ФРП Машитов	в работу
Все команды	Сессия-сверка перед партнёрской встречей в Москве	за неделю до партнёрской встречи
К. Урванцев	Партнёрская встреча — каскадирование стратегии на команду	летом 2026