



МИНОБНАУКИ
РОССИИ



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



ВОЛГОГРАДСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ЗНАКОМСТВ НА ОСНОВЕ КУЛЬТУРНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ - CultNet

ЛИДЕР КОМАНДЫ:
ЛЫСОВА ЕКАТЕРИНА



ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

– Обзор проекта

1. Онлайн-знакомства
 2. Культурные мероприятия
 3. Привлечение внимания людей к культурному богатству
 4. Туризм
-

CultNet



– Проблема и решение

Проблема:

Потребность найти партнера или друзей, с которыми они имеют общие интересы в области искусства, музыки, литературы, кино и других сфер культуры.

Из 100% опрошенных (200 человек):

20% испытывают трудности в поиске партнера для перекуса.

25% посчитали предложение крайне интересным. Эти люди скачают приложение ради новых ощущений, впечатлений от посещения мест и новых знакомств.

Решение:

Приложение предоставляет возможность установить фильтры и показывать пользователей, у которых есть похожие культурные предпочтения, что помогает создавать более значимые и осознанные связи.



– РЫНОК

ШАГ 1.

Потенциальная аудитория: 145 557 576 человек

Фактическая аудитория: Сайтами или мобильными приложениями для знакомств в разное время пользовались 32% россиян = 46 578 424 человека

Доступная потенциальная аудитория: люди, 18-35 лет, живущие в крупных городах (Преобладающая часть всего городского населения России (67%) проживает в больших городах с численностью 100 тыс. человек и более) = 24 499 757 человек

Доступная фактическая аудитория: 18-35 лет, живут в крупных городах, имеют доступ к приложению, пользуются приложениями для знакомств = 7 839 922 человека

ШАГ 2. Потенциальная частота: идеальная ситуация

14 246 скачиваний в день в России. Возьмем 5 000 скачивание в день. = 1 825 000 скачиваний в год.

ШАГ 3. Средняя цена покупки – 100 рублей. Если подписка – 100 рублей/мес

ШАГ 4. Емкость рынка, при разовой покупке приложения = 182 500 000 руб/год

Емкость рынка при подписке = ...

CultNet



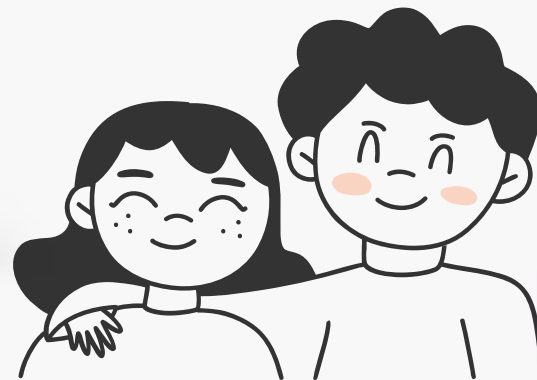
– Продукт

Веб-приложение CultNet, позволяющее на основе методов искусственного интеллекта осуществлять поиск людей, подходящих клиенту по культурным предпочтениям, с возможностью диалоговой переписки

1. Уникальная идея: отсутствие аналогов
2. Удобство и простота использования
3. Мобильность
4. Персонализация
5. Безопасность и конфиденциальность
6. Экономия времени
7. Обратная связь и отзывы
8. Интеграция с другими сервисами



CultNet



- Конкуренты

01

Прямые

1. **Tinder:** (приложение ушло с российского маркета приложений)
2. **OkCupid:** (иностранный сайт, недоступен российским пользователям)
3. **Hinge:** (иностранный сайт на английском языке)

02

Потенциальные

1. **Afisha.ru** - медийно-сервисная платформа о развлечениях и культурном досуге горожанина. Но на этой платформе нет возможности познакомиться или организовать совместный досуг.
2. **Сайты для знакомств**, но они не ориентированы на культурные предпочтения пользователей, и не дают тех возможностей.

– Бизнес-модель

Проблема:

- Одиночество при проведении культурного досуга
- Отсутствие человека, с которым можно разделить культурные предпочтения
- Невозможность найти место/билеты подходящие под запрос/предпочтения

Альтернативы:

- 1. Tinder
- 2. OkCupid
- 3. Hinge

- 1. Afisha.ru
- 2. Сайты для знакомств

Решение:

- Мобильное приложение
- Знакомство людей, уже имеющих общие предпочтения
- Все культурные мероприятия в одном приложении
- Скидки/акции/выгодные предложения

Ключевые метрики:

- Процент продления подписки после месяца пользования
- Процент оттока после первой месячной подписки
- Количество месяцев непрерывного использования приложения

Структура расходов:

- Найм услуг компании по разработке мобильного приложения 2,5 млн.р.
- Найм программистов для обслуживания и поддержки приложения/аутсорсинг 500 т.р./мес
- Реклама 300 т.р./мес
- Правовая охрана 200 т.р.
- Зарплата сотрудникам 180 т.р./мес

Ценностное предложение:

Уникальное приложение для знакомств на основе культурных предпочтений.

1. Уникальная идея: отсутствие аналогов
2. Удобство и простота использования
3. Мобильность
4. Персонализация
5. Безопасность и конфиденциальность
6. Экономия времени
7. Обратная связь и отзывы
8. Интеграция с другими сервисами

Источники доходов:

- Пользователи платят за подписку ежемесячно
- Организации оплачивают рекламу в приложении
- Процент с чека, если пользователи купили билет на мероприятие, которое мы порекомендовали в приложении

Нечестное преимущество:

- Правовая охрана изобретения-приложения и промышленного образца – дизайна

Каналы:

- Telegram-каналы (Пойма)
- Реклама, QR-коды в заведениях
- Реклама в соц. сетях
- Сарафанное радио

Потребительские сегменты:

- 1. Физические лица:
 - возрастная группа (например, 18-35 лет), пол, место проживания не важно.
 - музыкальные предпочтения, кино и телешоу, литература, искусство, хобби и т.д.
 - с различными уровнями дохода и расходов.
- 2. Юридические лица (бизнесы):
 - различные типы компаний, например, развлечения, туризм, событийная индустрия и т.д.
 - - Сектор рынка: B2C (бизнес-клиент) или B2B (бизнес-бизнес),

Ранние последователи:

- Люди, которые хотят посетить культурные мероприятия и ищут компанию/повод с кем-либо познакомиться

– Финансовые прогнозы и расчет ключевых показателей

Затраты на начальном этапе:

Единоразовые затраты

Регистрация ООО - 4 т. руб.

Найм услуг компании-разработчика 2,5 млн. р.

Правовая охрана приложения 200 т. руб.

Ежемесячные затраты

Обслуживание и поддержка работы приложения
(найм программистов или аутсорсинг) 500 т.
руб./мес.

Реклама/маркетинг 300 т. руб./мес

Зарплата сотрудникам (10) 300 т. руб./мес: по 30 т.
руб./мес

Общие затраты в первый месяц: 3 804 000 руб.

Последующие: 1 100 000

В первоначальный год: 15 904 000

Выручка:

В среднем 10 000 скачиваний в месяц

Подписка 100 руб.

= 1 000 000 руб./мес

Реклама 500 руб. за 1000 просмотров

Приложение посещают 10 000 чел./день

= 5000 руб./день = 155 000 руб./мес = 1 860

000 руб./год

Общая выручка в месяц = 2 860 000

Выручка в год = 34 320 000

Прибыль за первый год: 18 416 000



– Команда

Лысова Екатерина ID: 2326756	Лидер проекта Определяет стратегию проекта, выстраивает команду, взаимодействует с заинтересованными сторонами, устанавливает цели проекта и общее видение.	89297889769 riina.lysova@gmail.com
Деревягина Яна ID: 2338976	Администратор Организацию ресурсов, управление бюджетом, обеспечение эффективной коммуникации и управление информацией внутри проекта.	89950297381 Inb-211_347799@volsu.ru
Парамзина Мария ID: 2579500	Предприниматель Отвечает за бизнес-стратегию, монетизацию продукта, анализ рынка, понимание потребностей пользователей, создание ценностного предложения для аудитории.	89678212886 Inb-211_998763@volsu.ru
Швецова Дарья ID: 2340400	Производитель Обеспечивает техническую реализацию проекта, разработку программного обеспечения, тестирование, управление инфраструктурой и техническую поддержку.	89027024846 INb-211_911379@volsu.ru
Колягин Богдан ID: 591800	Интегратор: Обеспечивает взаимодействие различных компонентов проекта. Интеграция различных модулей, технологий и сервисов, а также обеспечение их корректной работы как единой системы.	89608887802 kolyagin.2004@mail.ru

CultNet



**Благодарим за
внимание!**

Скачать



Контакты:

Лысова Екатерина

e-mail: riina.lysova@gmail.com

Telegram:

