

Расчет себестоимости и доходов проекта.

1) Себестоимость проекта (расходы и инвестиции)

- Искусственный интеллект (ИИ)
 - Рекомендательные системы, если сделать качественно, то около 300к.
 - Обработка естественного языка (использование готовых методов) 50-80к
 - "Использование NLP для создания автоматизированных рецензий научных работ." Минимум 300-400к (Альтернатива: подобие модели, которая определяет, где и как можно отформатировать текст (и которая умеет ловко и грамотно работать с математическими / ТИ терминами)
- Блокчейн примерно 100-200к
- Анализ трендов: нужен аналитик, который бы работал 24/7, и по-человечески все проверял, анализировал и распределять. 90-140к.
Управление данными: скорее относится к реализации бекенда
- Подобие встроенного зума (часть разработки самого сайта). ZOOM или MS Teams обладают определенными IP, чтобы можно было их встроить в сайт и использовать. По стоимости в среднем от 100 до 300к в зависимости от степени грамотности. (кибербезопасность, бекенд и организации хранения данных в целом)
- Создание сайта в целом (различные нюансы в определенном хранении и передаче данных, встроенные возможности вроде типа зума, будет 250-500к
Мобильное приложение стоит около 70-140к за разработку и 50-100к за дизайн, что в сумме дает 120-250к
- Проверка на уникальность и качество (мощные вычислительные ресурсы и серьезные объемы памяти, чтобы хранить информацию о статьях) Минимальная цена составляет 200-250к

- Распознавание структурных элементов (используя готовые технологии, решения или алгоритмы) цена составит примерно 60-100к
- Реклама в месяц 10-20к

ИТОГО ЗАТРАТ (если считать по максимуму): примерно 2 000 000 рублей

2) Доходная часть

Платные подписки для издательств:

- Премиум-аккаунты: Платные подписки для издательств, предоставляющих дополнительные возможности, такие как расширенная аналитика и продвижение объявлений. (10 000 в месяц с 1-го издательства)
- Платные услуги: Внедрение платных услуг для издательств, такие как поддержка в процессе публикации, рекламные кампании или возможность персонализации профиля. (5 000-10 000 в месяц для 1-го издательства)

Платформа для рекламодателей:

- Рекламные возможности: Возможность рекламы научных конференций, образовательных программ, издательств и других научных мероприятий. (можно получать до 100 000 в месяц с различных видов рекламных объявлений)
- Целевая реклама: Создание целевой рекламы, используя данные о предпочтениях пользователей и ключевых словах исследований. (100 000 руб в месяц)

Коммерциализация данных:

- Аналитика: Аналитические отчеты и статистика научной активности на платформе в платном формате для университетов, исследовательских

институтов и других заинтересованных структур. (100 000 руб в год для одного университета)

Комиссионные сборы:

- Комиссии от платных публикаций: Комиссии с издательств за успешные платные публикации (10% с одной публикации)
- Продажа дополнительных услуг: Дополнительные платные услуги, такие как ускоренная рецензия, поднятие публикации в просмотрах, помощь в создании резюме и аннотации, отправка публикации лично в издательство для рассмотрения. (5-10 тысяч за услугу)

Платные образовательные услуги:

- Образовательные программы: В сотрудничестве с учёными и преподавателями можно создать образовательные курсы по написанию и публикации научных статей. (10 000 рублей с человека на начальном этапе)
- Комьюнити по интересам/онлайн-форумы с платным входом для обмена знаниями с единомышленниками из разных городов России (500 рублей – единоразовый вход для человека)

В целом на начальном этапе можно получать прибыль от оказания услуг в небольшом объеме

3) Вывод об окупаемости

Работая на рынке год, после того как проект будет запущен можно будет пытаться покрыть хотя бы 1/5 от первоначальных вложений, так как постоянные затраты тоже должны будут быть окупаемыми