

# ФАНДОМАТ С ИНТЕРАКТИВНЫМ ПРИЛОЖЕНИЕМ «ЭкоТатФандомат»

Антонова Диана

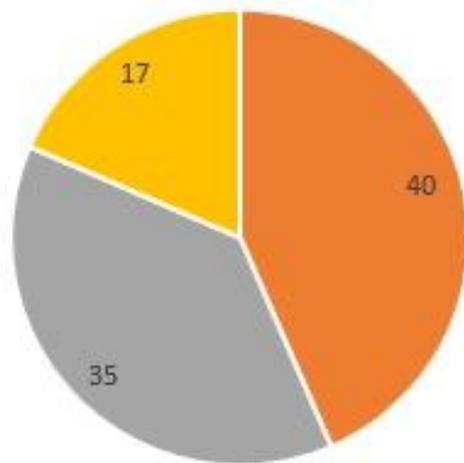
Лидер стартап-проекта

ПЛАТФОРМА  
УНИВЕРСИТЕТСКОГО  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



# ПРОБЛЕМА

Россияне воспринимают экологическую ситуацию в стране вот так:



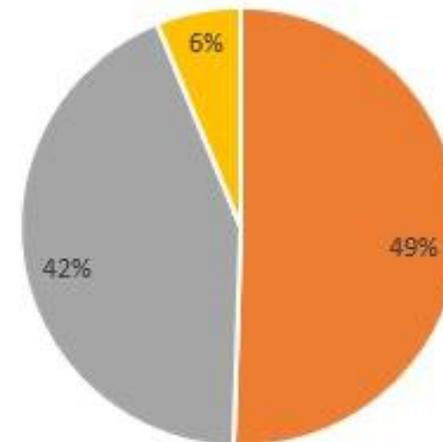
■ отмечают отсутствие изменений ■ ухудшение ■ улучшение

Большинство россиян (**77%**) уверены, что обучение основам экологической грамотности должно быть комплексно включено в школьную программу.

С каждым годом увеличивается бюджет на федеральный проект «Патриотическое воспитание»:

2022 — **4,9 млрд руб**  
2023 — **39,7 млрд руб**  
2024 — **45,75 млрд руб**

Мнения граждан относительно инициативы проведения уроков истории с первого класса



■ отрицательно ■ положительно ■ безразлично

# ЦИТАТЫ

«Глубокое знание своей истории, уважительное, бережное отношение к великому патриотическому, духовному, культурному наследию Отечества позволяет делать верные выводы из прошлого», — отмечал российский президент Владимир Путин.



"Очень важно учить детей бережному отношению к природе и азам экологических дисциплин. Ведь только искренняя любовь общества к своей Родине и окружающей среде может способствовать благоприятной экологической обстановке", – рассказал министр экологии и природопользования Московской области Тихон Фирсов.



# РЕШЕНИЕ



Мы решаем проблему государства при помощи продукта «ЭкоТатФандомат» - это фандоматы с интерактивным приложением на тему истории России для школьников. Каждый ученик, положив в фандомат одну бутылку, сможет начать игру, получая за это баллы, обменивая их на призы.

Этот продукт привлечет внимание школьников как к изучению истории своей страны, так и к правильной утилизации мусора.

В начале пути проект реализуется в четырёх школах, однако в дальнейшем планируется установка фандоматов в других школах Казани, а потом и во всей России. Отсюда можно сделать вывод, что рынок для нашего проекта существует и растёт.

Рентабельность и потенциал рынка:		
Основные доходы с продукта:		
<p><b>1. Видео-реклама на экране фандомата:</b>                      Одна реклама (10 секунд), показывается 36 раз в час (всего 10 рекламодателей могут разместиться на одном фандомате).                      Стоимость показа одной рекламы в месяц: 13.000 рублей.                      Поставим по одному фандомату в 4-ёх школах Казани.  <b>SAM:</b> (Школы в Казани*сколько заработаем в месяц*12*10) = 31.200.000 руб  <b>SOM:</b> (Школы Казани, в которых поставим фандоматы*сколько заработаем в месяц*12*10) = 6.240.000 руб.  <b>Итого доход:</b> 6.24 млн рублей в год.</p>	<p><b>2. Продуктомат:</b>                      Компания, владеющая продуктоматом платит за аренду (по средней рыночной цене) — от 8000-15.000 рублей.                      Компания оплачивает стоимость аренды за предоставленное место ежемесячно в размере от 10% до 15% с итоговой суммы продаж.  <b>SAM:</b> (Школы в Казани*сколько заработаем в месяц*12) = 36.000.000 руб  <b>SOM:</b> (Школы Казани, в которых поставим фандоматы*сколько заработаем в месяц*12) = 720.000 руб.  <b>При наилучшем исходе доход в год:</b> 720.000 рублей в год.</p>	<p><b>3. Сдача пластиковых бутылок:</b>                      Учитываем, что в одной школе будет стоять один фандомат.  <b>PAM:</b> (Школы в России+увеличение на 2%*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 3.922.224.768 руб.  <b>TAM:</b> (Школы в России*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 3.845.318.400 руб.  <b>SAM:</b> (Школы в Казани*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 18.849.600 руб  <b>SOM:</b> (Школы Казани, в которых поставим фандоматы*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 376.992 руб  <b>Итого доход:</b> 376.992 рублей в год.</p>

# КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

	<b>Наш фантомат</b>	Организация экологического и патриотического просвещения «Чистые игры»	«Безопасные лекарства»	Онлайн-квест «Экопоколение»	Проект «Школа экологизации и эковолонтерства «GreenКульт»	Проект «PCO: я знаю, я разделяю»	Проект «Пластик Ноль»	«РТ-Инвест»
<b>Расположение</b>	В школах	Нужно выезжать	В магазинах и аптеках	Онлайн-платформа	Нужно выезжать	Нужно выезжать	В школах	В школах
<b>Актуальность</b>	Актуальный	Актуален	Неактуальный	Актуальный	Актуальный	Актуальный	Актуальный	Актуальный
<b>Эффективность</b>	Эффективный	Эффективный	Неэффективный	Неэффективный	Эффективный	Эффективный	Эффективный	Эффективный
<b>Финансовые затраты</b>	Начальный взнос	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты
<b>Вовлеченность школьников</b>	Каждый день можно играть	Разовая игра	Нет игрового формата	Нет игрового формата	Разовая игра	Нет игрового формата	Разовая игра	Нет игрового формата

<p><b>Цели проекта:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование ценностей</li> <li>2. Получение прибыли</li> </ol> <p><b>Каналы сбыта:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Информационная web-платформа рекламных услуг;</li> <li>2. Конференции по истории России; Научно-технические выставки;</li> <li>3. Стенды с информацией о нашем проекте и его возможностях;</li> <li>4. Партнерские сайты, например, учи.ру.</li> </ol>	<p><b>Сегменты потребителей и пользователей</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Государство (министерство науки и образования РФ, Министерство науки и природных ресурсов РФ</li> <li>2. Школьники (от 6 до 18 лет)</li> <li>3. Рекламодатели (у которых ЦА - школьники)</li> <li>4. Вендинговая компания</li> </ol> <p><b>Отношения с поставщиками (цель №1)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выстраивание отношений с “BottleBank”: приобретение фандоматов BottleBank Flow Press</li> <li>2. Выстраивание отношений с учи.ру: договориться о регулярном обновлении приложения для школьников</li> <li>3. Выстраивание отношений с вендинговой компанией: подключение продуктомата к фандомату</li> </ol>	<p><b>Ценности потребителей</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ценности для государства — патриотизм и экологическое воспитание школьников;</li> <li>2. Ценности для школьников — получение эмоции превосходства и призы;</li> <li>3. Ценности для рекламодателей и продуктомата (после реализации проекта) — увеличение продаж и повышение известности.</li> </ol> <p><b>Источники доходов после достижения целей № 1 и 2</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Реклама на фандомате</li> <li>2. Аренда места для вендинговой компании</li> <li>3. Переработка пластиковых бутылок</li> </ol>	<p><b>Отношения с потребителями (цель №1)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Государство: совместная деятельность (мероприятия) со стейкхолдерами государства, направленное на достижение их целей</li> <li>2. Рекламодатели: отслеживание результатов рекламы и подготовка рекомендаций по изменению содержания ролика для рекламодателей</li> <li>3. Вендинговая компания: подключение продуктомата к фандомату, добавляя возможность получения купонов на скидку в продуктомате</li> </ol> <p><b>Финансовые и иные ресурсы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Грантовая поддержка государства</li> <li>2. Студенты КФУ</li> <li>3. Программисты</li> <li>4. Искусственный интеллект</li> </ol>	<p><b>Способы привлечения финансовых и иных ресурсов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Участие в грантовых конкурсах</li> <li>2. Для привлечения студентов:             <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Заккрытие практики для студентов</li> <li>2.2. Выдача сертификата студенту о помощи в разработке приложения для государственного проекта</li> <li>2.3. Получение опыта и научный интерес к программированию</li> </ol> </li> <li>3. Для привлечения программистов необходимо нанять их на работу</li> <li>4. Для настраивания искусственного интеллекта необходимы такие ресурсы, как студенты ИЛИ программисты.</li> </ol>	<p><b>Каналы продвижения</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экологические форумы</li> <li>2. Детские и семейные ТВ каналы</li> <li>3. Социальные медиа</li> <li>4. Общественно-политические каналы</li> <li>5. Партнерские отношения и открытые встречи с программами, направленные на патриотическое воспитание</li> <li>6. Грантовые конкурсы</li> </ol> <p><b>Способы достижения цели №2</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выполненная цель №1;</li> <li>2. Отношения с рекламодателями: предоставление удобной платформы с искусственным интеллектом, позволяющей без посредников загрузить рекламу на фандомат;</li> <li>3. Отношения с вендинговой компанией: предоставление площадки в школе в упрощенном формате, сотрудничая с фандоматом</li> </ol>
--	--	---	---	---	--

# ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

## ДОХОДЫ

№	Вид дохода	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1	Видео-реклама на экране фандомата	520 000	6240 000
2	Продуктомат	60 000	720 000
3	Сдача пластиковых бутылок	31 415	376 991
	<b>Итого:</b>	<b>611 415</b>	<b>7 336 991</b>

## РАСХОДЫ

№	Вид расхода	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.	Окупаемость
1	Покупка фандоматов BottleBank Flow Press	1 918 348 (единоразово)		
2	Ремонт, вывоз бутылок, привлечение программиста и маркетолога	по необходимости		
3	Создание приложения и сайта			
3.1.	В случае создания полностью нового приложения	495 000 (единоразово)		
3.2.	В случае использования игры учи.ру	200 000 (единоразово)		
3.3.	В случае создания приложения студентами	300 000 (единоразово)		
4	Упрощенный порядок налогообложения	36 685	440 220	
	<b>Итого с 3.1.</b>		<b>2 413 348</b>	4-5 месяцев
	<b>Итого с 3.2.</b>		<b>2 118 348</b>	3-4 месяца
	<b>Итого с 3.3.</b>		<b>2 218 348</b>	4-5 месяцев

# КОМАНДА ПРОЕКТА



**Антонова Диана Ильинична**  
**СЕО**

Опыт: участие в конкурсе "50 инновационных идей РТ и идея 1000" и "Росмолодежь.Гранты", также полуфиналист конкурса "Твоё Дело. Молодые предприниматели России" в номинации Социальное предпринимательство



**Мунирова Наиля Махмудовна**  
**СМО**

Опыт: участие в различных проектах, защита проектов на публике



**Идиатуллова Аделина Робертовна**  
**Дизайнер**

Опыт: работа дизайнером в различных медиацентрах, защита проектов на публике



**Шарипова Милана Ирековна**  
**СТО**

Опыт: участие в различных проектах

# ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА

	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Получение инвестиций или гранта	Yellow											
Получение ИП		Yellow										
Покупка фандоматов BottleBank			Red									
Переговоры с учи.ру			Red									
Переговоры с университетом			Red									
Найм программистов				Purple								
Обсуждение ТЗ с програмистами					Purple							
Разработка приложения и сайта					Purple	Purple	Purple	Purple	Purple			
Найм историков					Purple	Purple	Purple	Purple				
Найм вендинговой компании							Yellow	Yellow	Yellow			
Объединение программистами фандомата и продуктомата с помощью купонов							Yellow	Yellow	Yellow			
Поиск партнеров (обеспечивание призами)									Red			
Подача документов на рассмотрение установки фандоматов и продуктоматов в школах									Red	Red		
Установка фандоматов и продуктоматов в четырех школах										Purple	Purple	
Проведение рекламной кампании в школах											Purple	Purple
Поиск рекламодателей для фандомата											Purple	Purple

# СПАСИБО!

КОНТАКТЫ

+79631230619

diantonova2005@gmail.com

