

ФАНДОМАТ С ИНТЕРАКТИВНЫМ ПРИЛОЖЕНИЕМ «ЭкоТатФандомат»

Антонова Диана

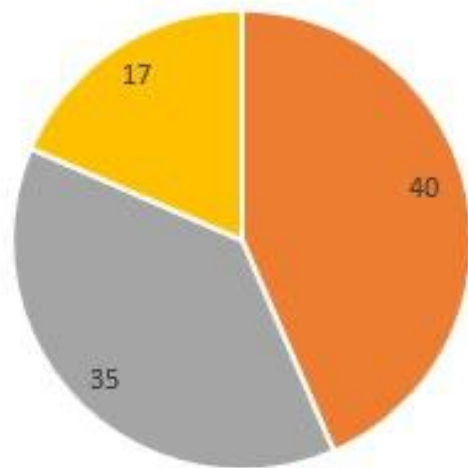
Лидер стартап-проекта

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ПРОБЛЕМА

Россияне воспринимают экологическую ситуацию в стране вот так:



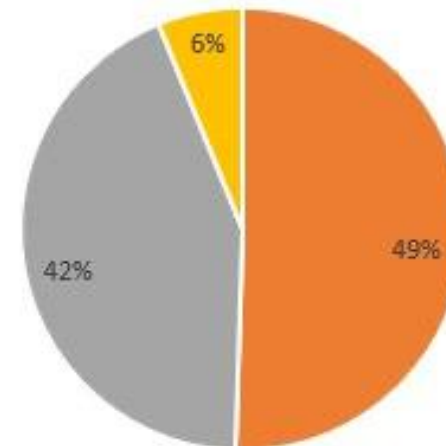
■ отмечают отсутствие изменений ■ ухудшение ■ улучшение

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>1. Видео-реклама на экране фандомата: 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. SAM: (Школы в Казани*сколько заработаем в месяц*12*10) = 31.200.000 руб SOM: (Школы Казани, в которых поставим фандоматы*сколько заработаем в месяц*12*10) = 6.240.000 руб. Итого доход: 6.24 млн рублей в год.</p>	<p>2. Продуктомат: 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. SAM: (Школы в Казани*сколько заработаем в месяц*12) = 36.000.000 руб SOM: (Школы Казани, в которых поставим фандоматы*сколько заработаем в месяц*12) = 720.000 руб. При наилучшем исходе доход в год: 720.000 рублей в год.</p>	<p>3. Сдача пластиковых бутылок: Учитываем, что в одной школе будет стоять один фандомат. PAM: (Школы в России+увеличение на 2%*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 3.922.224.768 руб. TAM: (Школы в России*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 3.845.318.400 руб. SAM: (Школы в Казани*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 18.849.600 руб SOM: (Школы Казани, в которых поставим фандоматы*сколько заработаем в месяц*12)/100 = 376.992 руб Итого доход: 376.992 рублей в год.</p>

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

	Наш фантомат	Организация экологического и патриотического просвещения «Чистые игры»	«Безопасные лекарства»	Онлайн-квест «Экопоколен ие»	Проект «Школа экологизации и эковолонтерства «GreenКульт»	Проект «PCO: я знаю, я разделяю»	Проект «Пластик Ноль»	«РТ- Инвест»
Расположени е	В школах	Нужно выезжать	В магазинах и аптеках	Онлайн- платформа	Нужно выезжать	Нужно выезжать	В школах	В школах
Актуальность	Актуальный	Актуален	Неактуальны й	Актуальный	Актуальный	Актуальный	Актуальный	Актуальный
Эффективнос ть	Эффективны й	Эффективный	Неэффектив ный	Неэффектив ный	Эффективный	Эффективный	Эффективн ый	Эффективн ый
Финансовые затраты	Начальный взнос	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты	Постоянные затраты
Вовлеченност ь школьников	Каждый день можно играть	Разовая игра	Нет игрового формата	Нет игрового формата	Разовая игра	Нет игрового формата	Разовая игра	Нет игрового формата

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

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
	Итого:	611 415	7 336 991

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	
	Итого с 3.1.		2 413 348	4-5 месяцев
	Итого с 3.2.		2 118 348	3-4 месяца
	Итого с 3.3.		2 218 348	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

