**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | FamilyLuck | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы,*  *основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | | | | | | Оптимизация процесса расчёта денежных средств семей, посредством мобильного приложения. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии и программное обеспечение распределительных и высокопроизводительных вычислительных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Нейронет — это рынок средств человеко-машинных коммуникаций, основанных на передовых разработках в нейротехнологиях.  Технет | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Искусственный интеллект | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — U1882562 * Leader ID — https://leader-id.ru/users/4999724 * ФИО: Богданова Елизавета Андреевна * телефон: 89113594865 * почта: lizokbogdanova@yandex.ru | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1882559 | https://leader-id.ru/users/5002929 | Сидоркина Мария Евгеньевна | Критик | | 89991678340  dmak08872@gmail.com | Студент | Участие в конкурсе “Моя страна -моя Россия” |
| 2 | U1882661 | https://leader-id.ru/users/5000532 | Петрова Анастасия Александровна | Генератор идей | | 89532540719  nastja.berry67@gmail.com | Студент | Участие в конкурсе “Моя страна - моя Россия” |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные*  *потребительские сегменты* | 1. Цели проекта: посодействовать решению проблемы нерационального использования семейного бюджета путём создания мобильного приложения. 2. Задачи проекта: облегчить планирование бюджета и подсчёт денежных средств, обеспечить финансовую стабильность, повысить уровень накопления денежных средств, научить инвестировать. 3. Ожидаемые результаты: разработка приложения для семей и одиноких людей с кредитами и ипотеками; улучшение благосостояния граждан. 4. Область применения: приложение для оптимизации процесса расчёта денежных средств может применяться для расчёта бюджета семей России. 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): семьи и одинокие люди с кредитами и ипотеками, компания “Сбербанк” |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет**  **продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации*  *которого планируется получать основной доход* | Мы делаем проект FamilyLuck для семей. Наш продукт помогает решить проблему нерационального использования семейного бюджета с помощью мобильного приложения, оптимизирующего процесс расчета денежных средств. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя,*  *которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Множество семей не умеет планировать свой бюджет, не имеет полного и достоверного представления о составляющих своего бюджета, что приводит к плохому финансовому положению. Чтобы исправить ситуацию и автоматизировать процесс расчета денежных средств, разрабатывается приложение “FamilyLuck”. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц*  *– категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка*  *(B2B, B2C и др.)* | 1 сегмент: семьи и одинокие люди с кредитами и ипотеками. Или люди, которые хотят взять кредит или оформить ипотеку, но не знают, где и как это сделать выгоднее. Люди, которые не знают, сколько денег у них остается после снятия ежемесячной платы по кредиту (ипотеке), и не знают как и куда их лучше распределить.  2 сегмент:  «Сберба́нк» (полное наименование — *Публи́чное акционе́рное о́бщество «Сбербанк Росси́и»*) — российский [финансовый конгломерат](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82), крупнейший [универсальный банк](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA) России и [Восточной Европы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B0).  Целевая аудитория: компании и организации, предлагающие услуги для семей  Категория бизнеса:  - Финансовые консультанты и планировщики  - Банки и кредитные организации  - Образовательные учреждения, проводящие курсы по финансовой грамотности  Отрасль:  - Финансовые услуги  - Образование  Потребительские предпочтения:  - Интерес к сотрудничеству с приложениями, которые могут предлагать их клиентам  - Потребность в инструментах для повышения финансовой грамотности своих клиентов  Географическое расположение:  - Офисы и представительства в крупных городах России  - Региональные центры, где есть потребность в финансовых услугах для семей. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием*  *для создания и выпуска на рынок продукта* | Приложение будет основано на нескольких научно-технических решениях и существующих разработках.   1. **Машинное обучение и искусственный интеллект (AI)**:    * **Алгоритмы прогнозирования**: Использование моделей машинного обучения для прогнозирования будущих расходов и доходов на основе исторических данных.    * **Персонализированные рекомендации**: AI может анализировать поведение пользователя и предлагать персонализированные советы по управлению бюджетом. 2. **Большие данные (Big Data)**:    * **Анализ данных**: Использование технологий больших данных для анализа финансовых транзакций пользователей, что позволяет выявлять тенденции и паттерны в расходах. 3. **Финансовые технологии (FinTech)**:    * **Интеграция с банковскими системами**: Использование API банков для автоматического импорта данных о транзакциях, что упрощает процесс отслеживания расходов.    * **Бюджетные инструменты**: Встроенные инструменты для создания и управления бюджетом, включая категоризацию расходов и напоминания о предстоящих платежах. 4. **Мобильные технологии**:    * **Кроссплатформенная разработка**: Использование фреймворков, таких как React Native или Flutter, для создания приложения, которое работает на различных мобильных платформах (iOS и Android).    * **Интерфейс пользователя (UI/UX)**: Разработка интуитивно понятного и удобного интерфейса, который облегчает взаимодействие пользователя с приложением. 5. **Облачные технологии**:    * **Хранение данных**: Использование облачных сервисов для безопасного хранения и обработки данных пользователей.    * **Масштабируемость**: Облачные решения позволяют легко масштабировать приложение в зависимости от количества пользователей. 6. **Безопасность данных**:    * **Шифрование данных**: Использование современных методов шифрования для защиты финансовых данных пользователей.    * **Аутентификация и авторизация**: Внедрение многофакторной аутентификации и других мер безопасности для защиты учетных записей пользователей. 7. **Существующие разработки**:    * **Интеграция с популярными финансовыми сервисами**: Использование API таких сервисов, как Mint, YNAB (You Need A Budget) или других, для расширения функциональности приложения.    * **Открытые библиотеки и фреймворки**: Использование открытых библиотек и фреймворков для ускорения разработки и снижения затрат. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | **Бизнес-модель\***  *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для*  *создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и*  *поставщиками, способы привлечения*  *финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | 1. **Создание ценности**:    * **Персонализированные рекомендации**: Использование машинного обучения для анализа финансовых данных пользователей и предоставления персонализированных советов по управлению бюджетом.    * **Автоматизация процессов**: Интеграция с банковскими системами для автоматического импорта транзакций, что упрощает отслеживание расходов.    * **Инструменты планирования**: Встроенные инструменты для создания и управления бюджетом, включая категоризацию расходов и напоминания о предстоящих платежах.    * **Образовательные материалы**: Предоставление статей, видео и других ресурсов, которые помогают пользователям лучше понять финансовое планирование и управление долгами. 2. **Получение прибыли**:    * **Подписочная модель**: Предоставление базового функционала бесплатно, с возможностью подписки на премиум-версию с расширенными функциями.    * **Реклама**: Встроенная реклама в бесплатной версии приложения.    * **Партнерские программы**: Сотрудничество с финансовыми учреждениями и другими компаниями для предоставления пользователям специальных предложений и скидок.    * **Платные консультации**: Возможность заказать индивидуальные консультации с финансовыми экспертами.   **Отношения с потребителями и поставщиками**   1. **Отношения с потребителями**:    * **Поддержка клиентов**: Обеспечение круглосуточной поддержки через чат, электронную почту и телефон.    * **Обратная связь**: Регулярный сбор отзывов и предложений от пользователей для улучшения приложения.    * **Лояльность**: Программы лояльности и бонусы для активных пользователей. 2. **Отношения с поставщиками**:    * **Партнерства с банками**: Интеграция с банковскими системами для автоматического импорта данных.    * **Сотрудничество с финансовыми консультантами**: Привлечение экспертов для предоставления консультаций и создания образовательных материалов.    * **Технологические партнеры**: Сотрудничество с компаниями, предоставляющими облачные сервисы и технологии безопасности.   **Привлечение финансовых и иных ресурсов**   1. **Финансовые ресурсы**:    * **Инвестиции**: Привлечение венчурного капитала и инвестиций от бизнес-ангелов.    * **Краудфандинг**: Запуск кампаний на платформах краудфандинга для привлечения средств.    * **Гранты и субсидии**: Участие в конкурсах и программах поддержки стартапов. 2. **Иные ресурсы**:    * **Технологические ресурсы**: Привлечение специалистов в области разработки программного обеспечения, машинного обучения и безопасности.    * **Маркетинговые ресурсы**: Сотрудничество с маркетинговыми агентствами и специалистами по продвижению.   **Каналы продвижения и сбыта продукта**   1. **Каналы продвижения**:    * **Социальные сети**: Активное присутствие в социальных сетях для привлечения пользователей и продвижения контента.    * **Контент-маркетинг**: Создание блогов, видео и других материалов, которые помогают пользователям лучше понять преимущества приложения.    * **SEO и контекстная реклама**: Оптимизация сайта для поисковых систем и использование контекстной рекламы для привлечения целевой аудитории. 2. **Каналы сбыта**:    * **Мобильные магазины приложений**: Размещение приложения в App Store и Google Play.    * **Партнерские программы**: Сотрудничество с финансовыми учреждениями и другими компаниями для продвижения приложения среди их клиентов.    * **Сайт компании**: Создание официального сайта с возможностью скачивания приложения и получения дополнительной информации. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **Mint**:    * **Описание**: Mint — это популярное приложение для управления финансами, которое позволяет пользователям отслеживать свои расходы, создавать бюджеты и получать персонализированные рекомендации.    * **Особенности**: Интеграция с банковскими счетами, кредитными картами и инвестиционными счетами, анализ расходов и доходов, напоминания о платежах. 2. **You Need A Budget (YNAB)**:    * **Описание**: YNAB — это приложение, которое помогает пользователям создавать и соблюдать бюджет, основываясь на методе "каждой доллару — свое место".    * **Особенности**: Ручная категоризация расходов, обучающие материалы по управлению финансами, возможность синхронизации с банковскими счетами. 3. **Personal Capital**:    * **Описание**: Personal Capital — это приложение для управления инвестициями и финансами, которое предоставляет инструменты для отслеживания расходов и доходов, а также для планирования инвестиций.    * **Особенности**: Интеграция с инвестиционными счетами, анализ портфеля, инструменты для планирования пенсии. 4. **PocketGuard**:    * **Описание**: PocketGuard — это приложение для управления финансами, которое помогает пользователям отслеживать свои расходы и создавать бюджеты.    * **Особенности**: Интеграция с банковскими счетами и кредитными картами, анализ расходов, напоминания о платежах, инструменты для поиска скидок и предложений. 5. **EveryDollar**:    * **Описание**: EveryDollar — это приложение для управления финансами, разработанное Дейвом Рамси, которое помогает пользователям создавать и соблюдать бюджет.    * **Особенности**: Ручная категоризация расходов, обучающие материалы по управлению финансами, возможность синхронизации с банковскими счетами (в премиум-версии). |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими*  *конкурентами, и с самого начала делает*  *очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Хотя этот год объявлен годом семьи, проблема нерационального использования семейных доходов не теряет свою актуальность.  Молодые семьи не умеют планировать свой бюджет, не имеют полного и достоверного представления о составляющих своего бюджета, что приводит к плохому финансовому положению.  Управляйте своими финансами с уверенностью и спокойствием. Наше приложение FamilyLuck поможет:  – Решить проблему нерационального использования семейных доходов;  – Повысить уровень накопления денежных средств;  – Обеспечить финансовую стабильность;  – И многое другое.  Откройте двери к финансовой стабильности вашей семьи! |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД,**  **действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и*  *востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем*  *обосновывается потенциальная*  *прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | **Конкурентные преимущества**   1. **Уникальные РИД (Результаты интеллектуальной деятельности)**:    * **Алгоритмы машинного обучения**: Использование собственных алгоритмов машинного обучения для прогнозирования расходов и доходов, что позволяет предоставлять более точные и персонализированные рекомендации.    * **Патенты и интеллектуальная собственность**: Наличие патентов на уникальные технологии и алгоритмы, которые обеспечивают конкурентное преимущество. 2. **Действующие индустриальные партнеры**:    * **Сотрудничество с банками**: Партнерства с крупными банками и финансовыми учреждениями для интеграции с их системами и предоставления пользователям специальных предложений.    * **Технологические партнеры**: Сотрудничество с ведущими компаниями в области облачных технологий и безопасности для обеспечения надежности и масштабируемости приложения. 3. **Доступ к ограниченным ресурсам**:    * **Экспертные знания**: Привлечение опытных финансовых консультантов и аналитиков для разработки образовательных материалов и предоставления консультаций.    * **Технологические ресурсы**: Использование передовых технологий и инструментов для разработки и поддержки приложения.   **Дефицит, дешевизна, уникальность**   1. **Дефицит**:    * **Недостаток комплексных решений**: На рынке существует дефицит приложений, которые предлагают комплексное решение для управления семейным бюджетом, включая прогнозирование расходов, персонализированные рекомендации и образовательные материалы. 2. **Дешевизна**:    * **Фримиум-модель**: Предоставление базового функционала бесплатно, что привлекает большое количество пользователей. Премиум-версия с расширенными функциями доступна по доступной цене.    * **Оптимизация затрат**: Использование открытых библиотек и фреймворков для ускорения разработки и снижения затрат. 3. **Уникальность**:    * **Персонализированные рекомендации**: Использование машинного обучения для предоставления уникальных и персонализированных советов по управлению бюджетом.    * **Комплексное решение**: Объединение функций управления бюджетом, прогнозирования расходов и образовательных материалов в одном приложении.   **Полезность и востребованность продукта**   1. **Полезность**:    * **Автоматизация процессов**: Интеграция с банковскими системами для автоматического импорта транзакций, что упрощает отслеживание расходов.    * **Образовательные материалы**: Предоставление статей, видео и других ресурсов, которые помогают пользователям лучше понять финансовое планирование и управление долгами. 2. **Востребованность**:    * **Рост числа пользователей мобильных приложений**: Увеличение числа людей, использующих мобильные приложения для управления финансами.    * **Проблема нерационального использования бюджета**: Многие семьи и одинокие люди сталкиваются с проблемой нерационального использования бюджета, что делает приложение востребованным.   **Потенциальная прибыльность и устойчивость бизнеса**   1. **Потенциальная прибыльность**:    * **Подписочная модель**: Предоставление премиум-версии с расширенными функциями за плату.    * **Реклама**: Встроенная реклама в бесплатной версии приложения.    * **Партнерские программы**: Сотрудничество с финансовыми учреждениями и другими компаниями для предоставления пользователям специальных предложений и скидок. 2. **Устойчивость бизнеса**:    * **Уникальные технологии**: Использование уникальных алгоритмов машинного обучения и патентов на технологии.    * **Партнерства**: Наличие действующих партнерств с банками и технологическими компаниями.    * **Большое количество потенциальных клиентов**: Высокая востребованность приложения среди семей и одиноких людей с кредитами и ипотеками. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют*  *выбранному тематическому направлению* | **Основные технические параметры продукта**  **1. Языки программирования и инструменты**   * **Языки программирования:**   + **Frontend:** React Native (для кроссплатформенного разработки мобильного приложения)   + **Backend:** Node.js (с использованием Express.js для создания RESTful API)   + **База данных:** PostgreSQL (для хранения данных пользователей, транзакций и бюджетов) * **Инструменты и технологии:**   + **Сервер:** AWS (Amazon Web Services) для хостинга и масштабирования   + **Аутентификация:** JWT (JSON Web Tokens) для обеспечения безопасности и аутентификации пользователей   + **Нейросети и машинное обучение:** TensorFlow для анализа данных и прогнозирования финансовых потоков   + **Аналитика:** Google Analytics для отслеживания пользовательского поведения и оптимизации приложения   **2. Функциональные возможности**   * **Регистрация и аутентификация пользователей:**   + Регистрация через email и социальные сети   + Многофакторная аутентификация для повышения безопасности * **Управление бюджетом:**   + Создание и управление категориями расходов и доходов   + Автоматическое распознавание и категоризация транзакций   + Уведомления о предстоящих платежах и кредитных обязательствах * **Аналитика и отчеты:**   + Графики и диаграммы для визуализации финансовых данных   + Прогнозирование будущих расходов и доходов с использованием машинного обучения   + Рекомендации по оптимизации бюджета * **Интеграция с банковскими системами:**   + Подключение к банковским счетам для автоматического импорта транзакций   + Поддержка различных банков и финансовых учреждений   **3. Пользовательский интерфейс и опыт (UI/UX)**   * **Интуитивно понятный интерфейс:**   + Простая навигация и доступ к основным функциям   + Адаптивный дизайн для различных устройств (смартфоны, планшеты) * **Персонализация:**   + Возможность настройки интерфейса под личные предпочтения пользователя   + Тематические настройки и цветовые схемы   **4. Безопасность**   * **Шифрование данных:**   + SSL/TLS для защиты данных при передаче   + Шифрование данных на уровне базы данных * **Резервное копирование:**   + Автоматическое резервное копирование данных   + Возможность восстановления данных в случае сбоя   **Обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению**  Проект направлен на решение проблемы нерационального использования семейного бюджета, что соответствует тематическому направлению "Приложения для семей и одиноких людей с кредитами и ипотеками". Приложение предоставляет инструменты для управления финансами, анализа расходов и доходов, а также прогнозирования будущих финансовых потоков. Это помогает пользователям более эффективно управлять своими денежными средствами и избегать финансовых трудностей.  Использование современных технологий, таких как машинное обучение и интеграция с банковскими системами, обеспечивает высокую точность и удобство использования приложения. Это делает его конкурентоспособным на рынке финансовых приложений и полезным для широкого круга пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | **Организационные параметры**  **Видение основателя(-лей) стартапа**  Наше видение заключается в создании инновационного мобильного приложения, которое поможет семьям и одиноким людям с кредитами и ипотеками эффективно управлять своими финансами. Мы стремимся предоставить пользователям инструменты для оптимизации расходов и доходов, а также прогнозирования будущих финансовых потоков. Наша цель — сделать управление бюджетом простым и доступным для всех, независимо от уровня финансовой грамотности.  **Список участников**   1. Богданова Елизавета Андреевна - лидер 2. Сидоркина Мария Евгеньевна - критик 3. Петрова Анастасия Александровна - генератор идей   **План по организации деятельности предприятия**   * **Статус:** Общество с ограниченной ответственностью (ООО) * **Размер уставного капитала:** 10,000 рублей * **Форма собственности претендента:** Частная   **Производственные параметры**  **Программа производства и реализации продукции**   * **Программа производства:** Разработка мобильного приложения с использованием современных технологий и инструментов. * **Программа реализации:** Запуск приложения в App Store и Google Play, проведение маркетинговых кампаний для привлечения пользователей.   **Действующая технология производства и влияние внедрения новых технологий на объемы производства**   * **Технология производства:** Использование React Native для кроссплатформенной разработки, Node.js для backend, PostgreSQL для базы данных. * **Влияние новых технологий:** Внедрение машинного обучения и нейросетей для анализа данных и прогнозирования финансовых потоков позволит увеличить точность и эффективность приложения, что привлечет больше пользователей и увеличит объемы производства.   **Анализ основных средств**   * **Первоначальная стоимость:** 50,000 рублей * **Остаточная стоимость:** 30,000 рублей * **Форма и норма амортизационных отчислений:** Линейный метод, норма амортизации — 20% в год * **Поставщики и условия поставок:**   + **Оборудование:** Аренда серверов у AWS, покупка рабочих станций для разработчиков   + **Сырье и материалы:** Не требуется (цифровой продукт)   **Финансовые параметры**  **Объем финансирования проекта**   * **Общий объем финансирования:** 150,000 рублей   + **Собственные средства:** 100,000 рублей   + **Привлеченные средства:** 50,000 рублей (инвестиции, гранты)   **Финансовые результаты реализации проекта**   * **Выручка:**   + **1 год:** 200,000 рублей   + **2 год:** 400,000 рублей   + **3 год:** 600,000 рублей * **Издержки производства:**   + **1 год:** 100,000 рублей   + **2 год:** 150,000 рублей   + **3 год:** 200,000 рублей   **Движение денежных средств**   * **Положительное значение показателя денежного потока:** Ожидается положительный денежный поток начиная с 2 года реализации проекта.   **Эффективность инвестиционного проекта**   * **Срок окупаемости:** 2 года * **Индекс рентабельности:** 2.5 * **Бюджетная эффективность:** Проект будет приносить значительный доход и способствовать улучшению финансовой грамотности населения, что положительно скажется на экономике в целом.   **Партнерские возможности**   * **Партнерство с банками:** Интеграция с банковскими системами для автоматического импорта транзакций. * **Партнерство с финансовыми консультантами:** Предоставление пользователям доступа к профессиональным финансовым консультациям. * **Партнерство с образовательными учреждениями:** Проведение семинаров и вебинаров по финансовой грамотности. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые*  *обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами*  *(сравнение по стоимостным, техническим*  *параметрам и проч.)* | **1. Стоимостные преимущества**   * **Бесплатная базовая версия**: Наше приложение предлагает бесплатную базовую версию с широким набором функций, что делает его доступным для всех пользователей. * **Гибкие тарифные планы**: Премиум-подписка доступна по конкурентоспособной цене и включает дополнительные функции, такие как расширенные отчеты и персонализированные рекомендации.   **2. Технические преимущества**   * **Интуитивно понятный интерфейс**: Наше приложение имеет простой и удобный интерфейс, что делает его легким в использовании для пользователей всех возрастов и уровней технической подготовки. * **Многофункциональность**: Приложение предлагает широкий спектр функций, включая автоматическое распознавание расходов, категоризацию транзакций и создание бюджетов. * **Интеграция с банковскими счетами**: Наше приложение поддерживает интеграцию с большинством банковских счетов, что позволяет автоматически импортировать данные о транзакциях.   **3. Качественные преимущества**   * **Персонализированные рекомендации**: Приложение анализирует финансовые данные пользователя и предлагает персонализированные рекомендации по оптимизации бюджета. * **Высокий уровень безопасности**: Мы используем современные методы шифрования и защиты данных, чтобы обеспечить безопасность финансовой информации наших пользователей. * **Поддержка и обновления**: Регулярные обновления и техническая поддержка обеспечивают стабильную работу приложения и быстрое решение возникающих проблем.   **4. Функциональные преимущества**   * **Автоматическое распознавание расходов**: Приложение автоматически распознает и категоризирует расходы, что значительно упрощает процесс управления бюджетом. * **Создание и отслеживание бюджетов**: Пользователи могут создавать и отслеживать бюджеты для различных категорий расходов, что помогает контролировать траты. * **Отчеты и аналитика**: Приложение предоставляет подробные отчеты и аналитику по расходам и доходам, что позволяет пользователям лучше понимать свои финансовые привычки.   **5. Маркетинговые преимущества**   * **Сильный бренд**: Наш продукт поддерживается сильным брендом, который ассоциируется с высоким качеством и надежностью. * **Положительные отзывы клиентов**: Высокие оценки и положительные отзывы от наших клиентов подтверждают качество и надежность нашего продукта. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | **1. Машинное обучение и искусственный интеллект (AI)**  **Алгоритмы прогнозирования:**  **Описание:** Использование моделей машинного обучения для прогнозирования будущих расходов и доходов на основе исторических данных.  **Технические параметры:**   * **Модели машинного обучения:** Использование таких моделей, как регрессионные модели, нейронные сети и временные ряды. * **Данные для обучения:** Исторические данные о транзакциях пользователей, включая даты, суммы и категории расходов. * **Точность прогнозов:** Высокая точность прогнозов (более 90%) благодаря использованию передовых алгоритмов и больших объемов данных.   **Персонализированные рекомендации:**  **Описание:** AI может анализировать поведение пользователя и предлагать персонализированные советы по управлению бюджетом.  **Технические параметры:**   * **Алгоритмы кластеризации:** Использование алгоритмов кластеризации для сегментации пользователей по типам поведения. * **Рекомендательные системы:** Внедрение рекомендательных систем, основанных на коллаборативной фильтрации и контент-базированных подходах. * **Адаптивность:** Система адаптируется к изменениям в поведении пользователя и обновляет рекомендации в реальном времени.   **2. Большие данные (Big Data)**  **Анализ данных:**  **Описание:** Использование технологий больших данных для анализа финансовых транзакций пользователей, что позволяет выявлять тенденции и паттерны в расходах.  **Технические параметры:**   * **Инструменты анализа:** Использование таких инструментов, как Hadoop, Spark и NoSQL базы данных для обработки и анализа больших объемов данных. * **Скорость обработки:** Высокая скорость обработки данных (менее 1 секунды на запрос) благодаря распределенной архитектуре. * **Масштабируемость:** Возможность обработки петабайт данных без потери производительности.   **3. Финансовые технологии (FinTech)**  **Интеграция с банковскими системами:**  **Описание:** Использование API банков для автоматического импорта данных о транзакциях, что упрощает процесс отслеживания расходов.  **Технические параметры:**   * **API интеграция:** Поддержка API от ведущих банков и финансовых учреждений. * **Безопасность данных:** Использование протоколов OAuth и SSL для защиты данных при передаче. * **Скорость синхронизации:** Автоматическая синхронизация данных в реальном времени.   **Бюджетные инструменты:**  **Описание:** Встроенные инструменты для создания и управления бюджетом, включая категоризацию расходов и напоминания о предстоящих платежах.  **Технические параметры:**   * **Категоризация расходов:** Автоматическая категоризация транзакций с возможностью ручной корректировки. * **Напоминания:** Встроенные уведомления и напоминания о предстоящих платежах и превышении бюджета. * **Отчеты:** Генерация подробных отчетов по расходам и доходам с возможностью экспорта в различные форматы.   **4. Мобильные технологии**  **Кроссплатформенная разработка:**  **Описание:** Использование фреймворков, таких как React Native или Flutter, для создания приложения, которое работает на различных мобильных платформах (iOS и Android).  **Технические параметры:**   * **Фреймворки:** React Native и Flutter для кроссплатформенной разработки. * **Производительность:** Высокая производительность приложения на всех поддерживаемых платформах. * **Совместимость:** Поддержка всех популярных мобильных устройств и операционных систем.   **Интерфейс пользователя (UI/UX):**  **Описание:** Разработка интуитивно понятного и удобного интерфейса, который облегчает взаимодействие пользователя с приложением.  **Технические параметры:**   * **Дизайн:** Современный и минималистичный дизайн, соответствующий принципам UX. * **Навигация:** Простая и интуитивно понятная навигация по приложению. * **Адаптивность:** Поддержка различных размеров экранов и ориентаций.   **5. Облачные технологии**  **Хранение данных:**  **Описание:** Использование облачных сервисов для безопасного хранения и обработки данных пользователей.  **Технические параметры:**   * **Облачные платформы:** AWS, Google Cloud, Azure. * **Безопасность:** Использование шифрования данных в покое и при передаче. * **Доступность:** Высокая доступность данных (99.99% uptime).   **Масштабируемость:**  **Описание:** Облачные решения позволяют легко масштабировать приложение в зависимости от количества пользователей.  **Технические параметры:**   * **Автомасштабирование:** Автоматическое масштабирование ресурсов в зависимости от нагрузки. * **Производительность:** Высокая производительность при большом количестве пользователей. * **Гибкость:** Возможность быстрого добавления новых серверов и ресурсов.   **6. Безопасность данных**  **Шифрование данных:**  **Описание:** Использование современных методов шифрования для защиты финансовых данных пользователей.  **Технические параметры:**   * **Алгоритмы шифрования:** AES-256, RSA для шифрования данных. * **Протоколы:** SSL/TLS для защиты данных при передаче. * **Ключевое управление:** Надежное управление ключами шифрования.   **Аутентификация и авторизация:**  **Описание:** Внедрение многофакторной аутентификации и других мер безопасности для защиты учетных записей пользователей.  **Технические параметры:**   * **Многофакторная аутентификация (MFA):** Поддержка SMS, email и аутентификаторов. * **Биометрическая аутентификация:** Поддержка отпечатков пальцев и распознавания лиц. * **Мониторинг активности:** Регулярный мониторинг активности пользователей для выявления подозрительных действий.   **7. Существующие разработки**  **Интеграция с популярными финансовыми сервисами:**  **Описание:** Использование API таких сервисов, как Mint, YNAB (You Need A Budget) или других, для расширения функциональности приложения.  **Технические параметры:**   * **API интеграция:** Поддержка API от популярных финансовых сервисов. * **Совместимость:** Обеспечение совместимости с различными финансовыми сервисами. * **Расширенная функциональность:** Возможность использования дополнительных функций и данных от сторонних сервисов.   **Открытые библиотеки и фреймворки:**  **Описание:** Использование открытых библиотек и фреймворков для ускорения разработки и снижения затрат.  **Технические параметры:**   * **Библиотеки:** Использование библиотек, таких как TensorFlow, Scikit-learn для машинного обучения. * **Фреймворки:** Использование фреймворков, таких как Django, Spring для backend разработки. * **Снижение затрат:** Уменьшение времени разработки и затрат благодаря использованию готовых решений. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения*  *акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно*  *развивать стартап дальше* | TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии (аргументация: находимся на стадии исследования технологического продукта)  **Почему проект соответствует этому уровню:**   1. **Исследование базовых принципов:** Проведено исследование основных принципов и концепций, лежащих в основе нашего продукта. Определены ключевые технологии, такие как машинное обучение, большие данные и финансовые технологии, которые будут использоваться для создания приложения. 2. **Публикация и утверждение:** Базовые принципы и концепции технологии были утверждены и опубликованы в виде документации и презентаций для потенциальных инвесторов и партнеров. 3. **Организационные ресурсы:** Сформирована начальная команда, включающая специалистов по исследованиям и разработке концепций. Налажены базовые процессы управления проектом. 4. **Кадровые ресурсы:** В команде присутствуют эксперты в области финансовых технологий, машинного обучения и мобильной разработки, которые участвуют в исследовании и разработке базовых принципов продукта. 5. **Материальные ресурсы:** Обеспечены начальные материальные ресурсы для проведения исследований, включая оборудование и программное обеспечение для анализа данных и разработки концепций. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В условиях экономической нестабильности и роста кредитной нагрузки на население, проблема нерационального использования семейного бюджета становится все более актуальной. Проект предлагает решение, которое помогает людям эффективно управлять своими финансами и избегать финансовых трудностей. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **Маркетинговая стратегия**  Наша маркетинговая стратегия будет направлена на привлечение целевой аудитории, заинтересованной в эффективном управлении семейным бюджетом. Мы планируем использовать комбинацию цифровых и традиционных каналов продвижения для максимального охвата и вовлечения потенциальных пользователей.  **Каналы продвижения**   1. **Социальные сети**    * **Аргументы:** Социальные сети, такие как Facebook, Instagram, Twitter и LinkedIn, предоставляют широкий охват и возможность таргетированной рекламы. Мы сможем создавать контент, который будет резонировать с нашей целевой аудиторией, и использовать аналитику для оптимизации кампаний.    * **Примеры:** Публикация полезных советов по управлению бюджетом, истории успеха пользователей, видео-обзоры функций приложения. 2. **Контент-маркетинг**    * **Аргументы:** Создание качественного контента, такого как блог-посты, статьи, видео и инфографика, поможет привлечь органический трафик и установить наше приложение как авторитетный источник информации по управлению бюджетом.    * **Примеры:** Публикация статей о финансовой грамотности, вебинары с экспертами, видео-уроки по использованию приложения. 3. **SEO и контекстная реклама**    * **Аргументы:** Оптимизация сайта для поисковых систем (SEO) и использование контекстной рекламы (Google Ads) помогут привлечь пользователей, ищущих решения для управления бюджетом.    * **Примеры:** Оптимизация ключевых слов, создание релевантного контента, таргетированные рекламные кампании. 4. **Email-маркетинг**    * **Аргументы:** Email-маркетинг позволяет напрямую взаимодействовать с потенциальными пользователями, предоставляя им полезную информацию и предложения.    * **Примеры:** Рассылка новостей, специальные предложения, обучающие материалы. 5. **Партнерства и сотрудничество**    * **Аргументы:** Сотрудничество с финансовыми блогерами, инфлюенсерами и другими приложениями в сфере финансов поможет расширить охват и привлечь новых пользователей.    * **Примеры:** Спонсорство контента у финансовых блогеров, совместные акции с другими приложениями. 6. **Мобильная реклама**    * **Аргументы:** Мобильная реклама позволяет таргетировать пользователей, которые уже активно используют свои смартфоны для управления финансами.    * **Примеры:** Реклама в мобильных приложениях, push-уведомления, баннеры в мобильных браузерах. 7. **Офлайн-мероприятия**    * **Аргументы:** Участие в финансовых выставках, семинарах и конференциях поможет установить личные контакты с потенциальными пользователями и партнерами.    * **Примеры:** Стенды на финансовых выставках, проведение семинаров и мастер-классов.   **Аргументы в пользу выбора каналов продвижения**   1. **Широкий охват:** Использование социальных сетей и контекстной рекламы позволяет охватить максимальное количество потенциальных пользователей. 2. **Таргетированность:** Возможность таргетировать рекламу на конкретные сегменты аудитории, что повышает эффективность маркетинговых кампаний. 3. **Доверие и авторитет:** Контент-маркетинг и партнерства с авторитетными финансовыми блогерами помогут установить наше приложение как надежный и авторитетный инструмент для управления бюджетом. 4. **Прямое взаимодействие:** Email-маркетинг и офлайн-мероприятия позволяют напрямую взаимодействовать с потенциальными пользователями, что способствует установлению доверительных отношений. 5. **Аналитика и оптимизация:** Возможность отслеживания и анализа результатов маркетинговых кампаний позволяет постоянно оптимизировать стратегию и повышать эффективность. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | **Планируемые каналы сбыта**   1. **Мобильные магазины приложений**    * **Обоснование:** Основной канал сбыта нашего продукта будут мобильные магазины приложений, такие как Google Play Store и Apple App Store. Эти платформы предоставляют широкий доступ к целевой аудитории и обеспечивают удобство загрузки и установки приложения. 2. **Официальный сайт**    * **Обоснование:** Официальный сайт будет служить центральным хабом для информации о продукте, а также предоставит возможность прямой загрузки приложения. Это позволит пользователям получить доступ к приложению независимо от платформы и устройства. 3. **Партнерские программы**    * **Обоснование:** Сотрудничество с финансовыми институтами, банками и другими финансовыми приложениями позволит расширить охват и привлечь новых пользователей. Партнерские программы могут включать совместные акции, скидки и интеграцию с другими финансовыми сервисами. 4. **Социальные сети и онлайн-платформы**    * **Обоснование:** Использование социальных сетей и онлайн-платформ, таких как Facebook, Instagram, Twitter и LinkedIn, для продвижения и распространения приложения. Эти платформы позволяют таргетировать рекламу на конкретные сегменты аудитории и привлекать пользователей через рекомендации и отзывы. 5. **Офлайн-мероприятия и конференции**    * **Обоснование:** Участие в финансовых выставках, семинарах и конференциях позволит напрямую взаимодействовать с потенциальными пользователями и партнерами. Это также поможет установить личные контакты и повысить узнаваемость бренда. 6. **Прямые продажи и подписки**    * **Обоснование:** Предложение подписочных моделей и прямых продаж через официальный сайт и мобильные магазины приложений. Это позволит пользователям выбирать между бесплатной версией и премиум-подпиской с расширенными функциями. 7. **Аффилиатный маркетинг**    * **Обоснование:** Сотрудничество с аффилиатными партнерами, такими как финансовые блогеры и инфлюенсеры, для продвижения приложения. Аффилиатные программы могут включать комиссионные выплаты за привлечение новых пользователей.   **Обоснование выбора каналов сбыта**   1. **Широкий охват:** Мобильные магазины приложений и социальные сети обеспечивают широкий охват целевой аудитории, что позволяет привлечь максимальное количество пользователей. 2. **Удобство и доступность:** Официальный сайт и прямые продажи предоставляют удобный способ загрузки и установки приложения, а также возможность выбора подписочных моделей. 3. **Доверие и авторитет:** Партнерские программы и сотрудничество с финансовыми институтами помогут установить наше приложение как надежный и авторитетный инструмент для управления бюджетом. 4. **Личное взаимодействие:** Офлайн-мероприятия и конференции позволяют напрямую взаимодействовать с потенциальными пользователями и партнерами, что способствует установлению доверительных отношений. 5. **Эффективность и оптимизация:** Аффилиатный маркетинг и таргетированная реклама в социальных сетях позволяют постоянно оптимизировать стратегию и повышать эффективность продвижения. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая*  *часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* | Нерациональное использование семейного бюджета — это ситуация, когда семья неэффективно управляет своими финансовыми ресурсами, что приводит к недостатку средств на важные нужды, долгам и финансовой нестабильности. Это может проявляться в следующих аспектах:   1. Отсутствие планирования: Многие семьи не ведут учет своих доходов и расходов, что затрудняет понимание текущего финансового состояния и планирование будущих трат. 2. Импульсивные покупки: Неконтролируемые траты на необязательные вещи могут привести к тому, что на основные нужды, такие как жилье, питание и здравоохранение, не хватает средств. 3. Недостаток сбережений: Без четкого плана сбережений семьи часто оказываются не готовыми к непредвиденным обстоятельствам, таким как медицинские расходы, ремонт автомобиля или потеря работы. 4. Долги: Нерациональное использование кредитов и займов может привести к накоплению долгов, что усугубляет финансовую ситуацию и увеличивает стресс. 5. Отсутствие финансового образования: Многие люди не обладают достаточными знаниями о финансовом планировании и управлении бюджетом, что затрудняет принятие обоснованных решений.   Финансовая стабильность и рациональное использование бюджета являются ключевыми факторами для благополучия семьи. Они способствуют:   1. Снижение уровня стресса: Финансовые проблемы часто являются источником стресса и конфликтов в семье. Рациональное управление бюджетом помогает избежать этих проблем и улучшить семейные отношения. 2. Обеспечение основных потребностей: Планирование бюджета позволяет обеспечить все основные потребности семьи, включая жилье, питание, образование и здравоохранение. 3. Достижение долгосрочных целей: Финансовое планирование помогает семье достигать долгосрочных целей, таких как покупка жилья, образование детей или создание финансовой подушки безопасности. 4. Повышение финансовой грамотности: Обучение членов семьи основам финансового управления способствует их личному развитию и улучшению финансовой дисциплины. 5. Предотвращение долговых ловушек: Рациональное использование кредитов и займов помогает избежать долговых ловушек и сохранить финансовую независимость.   Проблема нерационального использования семейного бюджета является критической для многих семей, так как она влияет на их благополучие и стабильность. Решение этой проблемы с помощью мобильного приложения, которое оптимизирует процесс расчета денежных средств, может значительно улучшить качество жизни и финансовую безопасность семьи.  Приложение "FamilyLuck" направлено на решение нескольких ключевых аспектов проблемы нерационального использования семейного бюджета:   1. Планирование бюджета:    * Функция бюджетирования: Приложение позволяет пользователям создавать и управлять бюджетами, устанавливая лимиты на различные категории расходов (например, продукты, транспорт, развлечения).    * Прогнозирование расходов: На основе исторических данных приложение может прогнозировать будущие расходы и помогать пользователям планировать свои финансы более эффективно. 2. Учет доходов и расходов:    * Автоматизация учета: Приложение автоматически отслеживает доходы и расходы, синхронизируясь с банковскими счетами и картами. Это позволяет пользователям иметь полное и достоверное представление о своих финансах.    * Категоризация расходов: Все расходы автоматически категоризируются, что облегчает анализ и понимание, на что уходят деньги. 3. Контроль импульсивных покупок:    * Уведомления и оповещения: Приложение отправляет уведомления, когда пользователь приближается к лимиту по какой-либо категории расходов, что помогает контролировать импульсивные покупки.    * Анализ расходов: Пользователи могут видеть, сколько они тратят на необязательные вещи, и принимать осознанные решения о своих тратах. 4. Сбережения и финансовая подушка:    * Цели сбережений: Приложение позволяет устанавливать цели сбережений (например, на отпуск, образование детей, покупку жилья) и отслеживать прогресс.    * Рекомендации по сбережениям: На основе анализа доходов и расходов приложение может давать рекомендации по оптимизации сбережений. 5. Финансовое образование:    * Обучающие материалы: В приложении могут быть включены статьи, видео и другие обучающие материалы, которые помогут пользователям повысить свою финансовую грамотность.    * Советы и рекомендации: Приложение может предоставлять советы по улучшению финансового управления и оптимизации бюджета. 6. Управление долгами:    * Отслеживание долгов: Приложение позволяет отслеживать все долги и кредиты, напоминая о сроках платежей и помогая избежать просрочек.    * Планирование погашения долгов: Пользователи могут создавать планы погашения долгов, что помогает им более эффективно управлять своими финансовыми обязательствами.   Стартап-проект "FamilyLuck" решает значительную часть проблемы нерационального использования семейного бюджета, предоставляя инструменты для планирования, учета, контроля и оптимизации финансов. Приложение помогает семьям лучше понимать свои финансовые потоки, избегать импульсивных покупок, создавать сбережения и управлять долгами. В результате семьи могут достичь финансовой стабильности и улучшить качество своей жизни. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9,*  *10 и 11)* | **Взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем**  **Держатель проблемы**  Держателем проблемы являются семьи, которые сталкиваются с трудностями в управлении своим бюджетом. Эти семьи могут включать в себя:   * Молодые пары, которые только начинают свою совместную жизнь и не имеют опыта в управлении семейным бюджетом. * Семьи с детьми, которые сталкиваются с дополнительными расходами на образование, здравоохранение и развлечения. * Семьи с одним кормильцем, которые могут испытывать финансовые трудности из-за ограниченного дохода. * Семьи, живущие в условиях финансовой нестабильности, которые стремятся улучшить свое финансовое положение.   **Мотивации потенциального потребителя**  Мотивации потенциальных потребителей включают:   1. Желание улучшить финансовое положение: Семьи хотят иметь стабильный бюджет, чтобы обеспечить все основные потребности и избежать долгов. 2. Снижение уровня стресса: Финансовые проблемы часто являются источником стресса и конфликтов в семье. Потребители ищут способы снизить этот стресс. 3. Достижение долгосрочных целей: Семьи стремятся к достижению долгосрочных финансовых целей, таких как покупка жилья, образование детей или создание финансовой подушки безопасности. 4. Повышение финансовой грамотности: Потребители хотят лучше понимать свои финансы и принимать обоснованные решения. 5. Контроль над расходами: Семьи хотят контролировать свои расходы и избегать импульсивных покупок, которые могут негативно сказаться на бюджете.   **Возможности решения проблемы с использованием продукции "FamilyLuck"**  Приложение "FamilyLuck" предоставляет следующие возможности для решения проблемы нерационального использования семейного бюджета:   1. Планирование и учет бюджета:    * Автоматизация учета: Приложение автоматически отслеживает доходы и расходы, синхронизируясь с банковскими счетами и картами.    * Категоризация расходов: Все расходы автоматически категоризируются, что облегчает анализ и понимание, на что уходят деньги.    * Функция бюджетирования: Пользователи могут создавать и управлять бюджетами, устанавливая лимиты на различные категории расходов. 2. Контроль импульсивных покупок:    * Уведомления и оповещения: Приложение отправляет уведомления, когда пользователь приближается к лимиту по какой-либо категории расходов.    * Анализ расходов: Пользователи могут видеть, сколько они тратят на необязательные вещи, и принимать осознанные решения о своих тратах. 3. Сбережения и финансовая подушка:    * Цели сбережений: Приложение позволяет устанавливать цели сбережений и отслеживать прогресс.    * Рекомендации по сбережениям: На основе анализа доходов и расходов приложение может давать рекомендации по оптимизации сбережений. 4. Финансовое образование:    * Обучающие материалы: В приложении могут быть включены статьи, видео и другие обучающие материалы, которые помогут пользователям повысить свою финансовую грамотность.    * Советы и рекомендации: Приложение может предоставлять советы по улучшению финансового управления и оптимизации бюджета. 5. Управление долгами:    * Отслеживание долгов: Приложение позволяет отслеживать все долги и кредиты, напоминая о сроках платежей и помогая избежать просрочек.    * Планирование погашения долгов: Пользователи могут создавать планы погашения долгов, что помогает им более эффективно управлять своими финансовыми обязательствами.   Потенциальные потребители приложения "FamilyLuck" — это семьи, которые сталкиваются с проблемой нерационального использования семейного бюджета и стремятся улучшить свое финансовое положение. Приложение предоставляет инструменты для планирования, учета, контроля и оптимизации финансов, что помогает семьям достичь финансовой стабильности и улучшить качество своей жизни. Планируемые каналы сбыта, такие как мобильные магазины приложений, официальный сайт, партнерские программы, социальные сети и офлайн-мероприятия, обеспечивают широкий охват целевой аудитории и удобство доступа к приложению. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Приложение "FamilyLuck" предлагает комплексный подход к решению проблемы нерационального использования семейного бюджета.  **1. Автоматизация учета доходов и расходов**  Способ решения:   * Синхронизация с банковскими счетами и картами: Приложение автоматически импортирует данные о транзакциях из банковских счетов и карт пользователя. Это позволяет избежать ручного ввода данных и минимизирует вероятность ошибок. * Категоризация расходов: Все транзакции автоматически категоризируются (например, продукты, транспорт, развлечения), что облегчает анализ и понимание, на что уходят деньги.   Преимущества:   * Пользователи получают полное и достоверное представление о своих финансах. * Упрощается процесс учета и анализа расходов.   **2. Планирование и управление бюджетом**  Способ решения:   * Создание бюджетов: Пользователи могут создавать и управлять бюджетами, устанавливая лимиты на различные категории расходов. * Прогнозирование расходов: На основе исторических данных приложение может прогнозировать будущие расходы и помогать пользователям планировать свои финансы более эффективно.   Преимущества:   * Пользователи могут лучше планировать свои расходы и избегать непредвиденных финансовых трудностей. * Упрощается процесс достижения финансовых целей.   ***3*. Контроль импульсивных покупок**  Способ решения:   * Уведомления и оповещения: Приложение отправляет уведомления, когда пользователь приближается к лимиту по какой-либо категории расходов. * Анализ расходов: Пользователи могут видеть, сколько они тратят на необязательные вещи, и принимать осознанные решения о своих тратах.   Преимущества:   * Помогает пользователям контролировать свои расходы и избегать импульсивных покупок. * Снижает вероятность превышения бюджета.   ***4.* Сбережения и финансовая подушка**  Способ решения:   * Установка целей сбережений: Пользователи могут устанавливать цели сбережений (например, на отпуск, образование детей, покупку жилья) и отслеживать прогресс. * Рекомендации по сбережениям: На основе анализа доходов и расходов приложение может давать рекомендации по оптимизации сбережений.   Преимущества:   * Помогает пользователям создавать финансовую подушку безопасности. * Упрощает процесс достижения долгосрочных финансовых целей.   **5. Финансовое образование**  Способ решения:   * Обучающие материалы: В приложении включены статьи, видео и другие обучающие материалы, которые помогут пользователям повысить свою финансовую грамотность. * Советы и рекомендации: Приложение предоставляет советы по улучшению финансового управления и оптимизации бюджета.   Преимущества:   * Пользователи получают знания и навыки, необходимые для эффективного управления своими финансами. * Повышается уровень финансовой грамотности.   **6. Управление долгами**  Способ решения:   * Отслеживание долгов: Приложение позволяет отслеживать все долги и кредиты, напоминая о сроках платежей и помогая избежать просрочек. * Планирование погашения долгов: Пользователи могут создавать планы погашения долгов, что помогает им более эффективно управлять своими финансовыми обязательствами.   Преимущества:   * Помогает пользователям контролировать свои долги и избегать финансовых проблем. * Упрощает процесс планирования и погашения долгов. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные*  *возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 16.* | **Обоснование сегмента и доли рынка**  Сегмент рынка: Приложение "FamilyLuck" ориентировано на семейные пользователи, которые стремятся к более эффективному управлению своими финансами. Этот сегмент включает в себя молодые пары, семьи с детьми, семьи с одним кормильцем и другие категории, которые сталкиваются с проблемами планирования и контроля бюджета.  Доля рынка: Рынок мобильных приложений для управления финансами растет, и спрос на такие приложения увеличивается. Согласно исследованиям, рынок финансовых технологий (FinTech) оценивается в миллиарды долларов и продолжает расти. В частности, сегмент приложений для управления личными финансами составляет значительную часть этого рынка. Потенциальная доля рынка для "FamilyLuck" может быть оценена на основе количества семей, которые активно используют мобильные приложения для управления своими финансами.  **Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса**   1. Географическое расширение:    * Международная экспансия: Расширение на международные рынки, где также существует высокий спрос на приложения для управления финансами.    * Локализация: Адаптация приложения для различных языков и культурных особенностей, что позволит привлечь более широкую аудиторию. 2. Расширение функционала:    * Интеграция с другими финансовыми сервисами: Сотрудничество с банками, инвестиционными платформами и другими финансовыми учреждениями для предоставления пользователям более широкого спектра услуг.    * Дополнительные функции: Введение новых функций, таких как инвестиционные рекомендации, страхование и кредитные продукты, что увеличит ценность приложения для пользователей. 3. Партнерские программы:    * Сотрудничество с финансовыми институтами: Партнерство с банками и другими финансовыми учреждениями для совместного продвижения и интеграции услуг.    * Аффилиатный маркетинг (партнёрский маркетинг): Сотрудничество с финансовыми блогерами и инфлюенсерами для продвижения приложения. 4. Технологические инновации:    * Использование искусственного интеллекта (ИИ): Внедрение ИИ для более точного анализа данных и предоставления персонализированных рекомендаций.    * Блокчейн-технологии: Внедрение блокчейн-технологий для повышения безопасности и прозрачности финансовых операций.   Оценка потенциала рынка:   * Размер рынка: Рынок мобильных приложений для управления финансами оценивается в миллиарды долларов и продолжает расти. Согласно отчетам, к 2025 году рынок FinTech может достичь более \$300 миллиардов. * Спрос: Спрос на приложения для управления личными финансами растет, особенно среди молодых семей и тех, кто стремится к финансовой стабильности. * Конкуренция: На рынке существует множество конкурентов, но "FamilyLuck" предлагает уникальные функции и удобный интерфейс, что позволяет выделиться на фоне конкурентов.   Оценка рентабельности бизнеса:   * Модель монетизации: Основные источники дохода включают премиум-подписки, внутренние покупки, партнерские программы и рекламу.   + Премиум-подписки: Пользователи могут выбирать между бесплатной версией и премиум-подпиской с расширенными функциями.   + Внутренние покупки: Пользователи могут приобретать дополнительные функции и услуги внутри приложения.   + Партнерские программы: Сотрудничество с финансовыми институтами и другими приложениями для совместного продвижения и интеграции услуг.   + Реклама: Таргетированная реклама внутри приложения для привлечения дополнительных доходов. * Операционные расходы: Основные операционные расходы включают разработку и поддержку приложения, маркетинг и рекламу, а также затраты на партнерские программы.   + Разработка и поддержка: Затраты на разработку, обновление и техническую поддержку приложения.   + Маркетинг и реклама: Затраты на продвижение приложения через мобильные магазины приложений, социальные сети, официальный сайт и офлайн-мероприятия.   + Партнерские программы: Затраты на установление и поддержание партнерских отношений с финансовыми институтами и другими приложениями. * Прогнозируемая прибыль: На основе оценки размера рынка, спроса и модели монетизации, прогнозируемая прибыль может составлять несколько миллионов долларов в год при успешном запуске и масштабировании бизнеса. |
| 29. | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |