

# Краткое содержание

## Идея и миссия

JOURLOY — это веб- и мобильное приложение для личных финансов: учёт доходов и расходов, формирование целей, инвестиционный модуль и нейросетевые рекомендации. Цель — помочь пользователям эффективно управлять деньгами и инвестировать.

## Целевая аудитория

- IT-специалисты и фрилансеры (высокий и (или) нестабильный доход).
- Семьи среднего класса.

## Конкурентные преимущества

- Широкий функционал (от базового учёта до инвестиций) в одном месте.
- Нейросетевой анализ и ИИ-рекомендации (в базовой и премиум-подписке).
- Потенциал стать «super-app».

## Финансовая модель

- Подписка: базовая (299 руб./мес) и премиум (799 руб./мес). Возможен «lifetime»-доступ.
- Планируемый бюджет разработки — 3 млн руб. (до выхода на рынок). Маркетинг — 1 млн руб. в первый год.

## План реализации

1. **Разработка MVP** (4 месяца): учёт доходов/расходов, аналитика, частичная синхронизация через выгрузку выписок.
2. Бета-тест (1 месяц).
3. **Полноценный запуск** (2 месяца): запуск ИИ-рекомендаций и инвестиционного модуля.
4. **Дальнейшее развитие**: партнёрства с банками и брокерами, расширение функционала.

Стоит учитывать, что сроки **пессимистичные** и на деле релиз может произойти раньше.

## Маркетинг

- Первый год: SMM, SEO, платная реклама (бюджет ~1 млн руб.). Цель — 10 000 регистраций, 1 000 активных пользователей.
- Расширение во второй год, привлечение партнёров, рост базы подписчиков.

## Риски и перспективы

- Основной риск — всё держится на одном разработчике. Но это снижает стартовые затраты. Возможно привлечение фриланс-разработчиков в период разработки.
- При стабильном росте база платящих пользователей может обеспечить окупаемость в течение 1–1,5 лет.

## Описание проекта, его миссия и цели

«**JOURLOY**» (название запатентовано) — это веб-сервис и мобильное приложение для планирования, анализа и управления личными финансами. Проект разрабатывается единолично (при возможном точечном привлечении фрилансеров) и нацелен на создание **super-app** для финансовых вопросов пользователя:

- учёт доходов и расходов,
- формирование финансовых целей,
- инвестиционный модуль,
- нейросетевой анализ и рекомендации (частично в базовом тарифе, полностью в премиум).

**Миссия:** помочь пользователям максимально эффективно управлять личными финансами, находить резервы для экономии, разумно инвестировать и чувствовать уверенность в денежном будущем.

### Цели:

1. Создать удобную и функциональную платформу для финансового планирования.
2. Заложить фундамент для супер-приложения, решающего широкий спектр финансовых и смежных задач (бюджет, инвестиции, планирование покупок, учёт питания и т.д.).
3. Выйти на рынок РФ с перспективой дальнейшего масштабирования.

## Основные преимущества

1. **Широкий спектр функций:** от базового учёта расходов до продвинутых инвестиций — всё в одном месте.
2. **Нейросетевой анализ:** частичная ИИ-функциональность в базовой подписке и более глубокая аналитика, персональные советы в премиум.
3. **Super-app подход:** в перспективе приложение расширится, чтобы закрыть бóльшую часть вопросов с деньгами и планированием.
4. **Гибкая реализация:** на старте пользователи синхронизируют банковские счета через выписки, в будущем — планируется партнёрство с банками, чтобы упростить интеграции.

## Ожидаемая аудитория

Основная аудитория: активные пользователи устройств (смартфонов, ПК), имеющие стабильный и высокий доход, прежде всего:

- IT-специалисты
- Фрилансеры
- Семьи среднего класса

После охвата этих групп планируется выход на более широкую аудиторию (бизнесмены, новички-инвесторы и т.д.).

В “Приложение 1” указано более подробное описание аудитории.

## Ключевые финансовые показатели (кратко)

1. Планируемый бюджет разработки (до выхода на рынок) — **3 млн руб.**
2. На **первый год** работы — зарплата основателя (200 тыс. руб./мес) и технические расходы (около 3 млн руб.) финансируются за счёт привлечённых инвестиций.
3. Маркетинговый бюджет на **первый год** — **1 млн руб.** (SMM, SEO, платная реклама).
4. Модель монетизации: **только платная подписка** (trial 5 дней бесплатно).

Расчёт финансовых показателей и точки безубыточности будет представлен в разделе «Финансовый план».

## 3. Описание отрасли и компании

### Общие исходные данные и условия

- Рынок приложений для личных финансов растёт: пользователи ищут удобные инструменты для учёта расходов, планирования, формирования «финансовой подушки», инвестиций.
- В РФ отсутствует полноценная инфраструктура Open Banking (в отличие от стран ЕС), поэтому **интеграция банковских счетов** через открытые API пока невозможна. На старте реализуем **загрузку и анализ банковских выписок**, чтобы пользователь получал сводный отчёт по своим счетам. В части инвестиций — возможна частичная интеграция по API тех брокеров/банков, которые дают такую возможность.
- Будущее отрасли в России подразумевает постепенную цифровизацию, потенциальное развитие Open API в банках. Это создаёт хорошие перспективы для последующих партнёрств с банками.

### Оценка опыта предпринимательской деятельности

- Проект инициирован лично Шапошниковым И.С.:
  - Fullstack-разработчик с опытом работы в 5 лет и годовым опытом работы в компании, связанной с инвестициями.
  - Имеется опыт запуска личного проекта в прошлом. Целью проекта являлась разработка, сборка и продажа ортогональных механических клавиатур. Проект потерпел неудачу, в связи с недостаточным количеством инвестиций и низким уровнем маркетинга, однако дал ценные уроки, учтенные в текущем проекте.

## Оценка рынка сбыта

Первичные клиенты — люди с **высокими доходами** и **активным использованием цифровых технологий** (IT-специалисты, фрилансеры). Эти пользователи часто интересуются инвестициями, имеют регулярную потребность в удобном сервисе для планирования, могут платить за подписку. Вместе с ними будут подключаться **семьи среднего класса**, которые испытывают потребность в отслеживании трат, экономии и тщательном планировании.

Рынок приложений для учёта финансов растёт и достаточно конкурентен, но ниша **super-app** с ИИ-рекомендациями и полноценной интеграцией различных потребностей (бюджет, инвестиции, планирование питания и т.д.) пока не до конца занята.

## Оценка конкурентов

На рынке есть популярные приложения (ZenMoney, CoinKeeper, др.), но они ориентированы на массовую аудиторию и/или имеют ограниченный функционал аналитики (либо платные версии с ограниченной ИИ-составляющей). Банки дают базовую аналитику по своим картам, но нет консолидации всех счетов.

**Выделяющие факторы** нашего проекта:

- Наличие **намерения сделать super-app**, охватывающего финансы и сопутствующие аспекты (например, планирование питания).
- Акцент на ИИ-рекомендациях (пусть и частично в базовом тарифе).
- Гибкая система подписок (trial, базовая, премиум).

Эти выделяющие факторы будут реализованы уже **на этапе релиза** приложения, а часть из них (например, ИИ анализ), уже **на этапе MVP** (первой рабочей версии)

SWOT-анализ проекта можно увидеть в “Приложение 2”

## Расширенный функционал и супер-приложение

Проект нацелен на то, чтобы со временем вырасти в **super-app**, закрывающий большой спектр финансовых (и околофинансовых) задач пользователя: учёт доходов/расходов, инвестиции, личные финансовые цели, планирование питания в рамках заданного бюджета и др.

## 4. Описание продукции (услуг)

### Наглядное представление продукции

- **Веб-приложение** (React + Go-бэкенд).
- **Мобильное приложение** на React Native для iOS/Android.

### Основные характеристики и потребительские свойства

#### 1. Учёт доходов и расходов

- Синхронизация через **выгрузку банковских выписок**.
- Ручной ввод операций для непредусмотренных расходов/доходов.
- Категоризация трат (частично автоматическая на базе нейросетей).

#### 2. Аналитика и прогнозирование

- Базовые отчёты доступны всем подписчикам (после 5-дневного trial).
- Продвинутый ИИ-анализ (полноценные рекомендации, прогноз cash-flow) — в премиум-подписке.

#### 3. Инвестиционный модуль

- Учёт брокерских счетов (при наличии API в некоторых банках/брокерах).
- Отображение текущего портфеля, базовый расчёт прибыли/убытка.

#### 4. Планирование целей

- Установка целей (накопить N рублей к дате).
- Мониторинг прогресса, напоминания.

#### 5. Управление кредитами

- Возможность занимать деньги у самого себя
- Следить за выплатами по кредитам
- Рекомендации по поводу погашения или возможных новых кредитов

#### 6. Дополнительные функции super-app

- Планирование меню, увязанное с бюджетом.
- Возможность расширить функционал другими жизненными сценариями.

### Организационно-технические условия вывода на рынок

- Разработка ведётся **основателем в одиночку**, при необходимости — фрилансеры. После выхода на рынок, при условиях окупаемости, будет набираться команда.
- Технологический стек: **React Native** (мобильная разработка), **React** (веб-фронтенд), **Go** (бэкенд).

- Готовность к закрытому бета-тестированию по итогам разработки MVP (минимально жизнеспособная версия продукта).

## 5. План маркетинга

### Цели маркетинга

1. **Привлечь 10 000 регистраций** в течение первого года после запуска (учитывая, что приложение платное).
2. Достичь 1 000 активных пользователей в месяц в первый год.
3. Сформировать базу лояльных клиентов, готовых оплачивать подписки (базовая или премиум).

### Стратегия маркетинга

- **Первый год:** Основной упор на **SMM, SEO** и **платную рекламу** (с бюджетом ~1 млн руб. за год)
- **Второй год:** Переход к расширенной системе продвижения, также появляется партнерства.

С более подробным планом можно ознакомиться в “Приложение 3”

Основной акцент делается на **реинвестирование** части доходов в маркетинг, причём объём вложений зависит от итоговой суммы привлечённых инвестиций.

Финансовое обеспечение плана маркетинга

- На **первый год** заложено ~1 млн руб. (за счёт собственных средств + возможные инвестиции).
- На **второй год** — расширение маркетингового бюджета (по возможности) + реинвестирование доходов от подписок.

## 6. План производства

### Изготовитель нового продукта и сроки

- **Исполнитель:** Шапошников И.С. (основатель, единственный разработчик на старте).
- **Методология:** частично Agile-подход, когда спринты формируются исходя из приоритетов, но формат индивидуальной работы упрощён.

### Этапы разработки

1. Проектирование (1 месяц)

- Выполняется самостоятельно.
- Создание прототипов, архитектуры бэкенда, структуры базы данных, UI/UX концепции.

## **2. Разработка ядра MVP (3 месяца)**

- Реализация базовых функций (учёт расходов/доходов, работа с выписками, базовая аналитика).
- Демонстрация (демо) по окончании этого этапа.
- При необходимости — привлечение фрилансеров для отдельных задач (дизайн, QA и т.д.).

## **3. Запуск бета-версии (1 месяц)**

- Количество участников не фиксировано; собираются пользователи для тестирования «по знакомству» либо через соцсети.
- Сбор обратной связи, исправление ошибок.

## **4. Полноценный запуск продукта (2 месяца)**

Внедряются оставшиеся запланированные функции: расширенная аналитика с ИИ, инвестиционный модуль, чат-бот помощник. Готовится контент (справка, обучение внутри приложения). Финальное тестирование (регресс-тесты всего функционала, проверка безопасности). Размещение приложений в магазинах Apple и Google. Начало активной маркетинговой кампании и официальный релиз.

## **5. Непрерывное улучшение (постоянно после запуска)**

Сбор аналитики использования, пользовательских отзывов (через встроенные опросы и аналитику). Регулярные обновления – примерно раз в 2-3 недели выпускаются новые версии с улучшениями. План работ формируется на квартал вперёд (roadmap), включая новые фичи (например, расширение функции планирования, интеграция новых банков, поддержка новых языков при выходе на другие рынки).

(Сроки могут сдвигаться с учётом того, что разработчик один.)

## **Команда и ресурсы**

- На старте: только основатель (фуллстек).
- При получении инвестиций и первых доходов планируется наращивание команды (дополнительные разработчики, маркетолог, специалист по ML, и т.д.).
- Технические ресурсы: аренда серверов/облачных сервисов (для базы данных, бэкенд, аналитика).

## 7. Организационный план

### Организационно-правовая форма собственности фирмы

- ООО, регистрируемое в РФ, учредителем и руководителем (CEO) выступает Шапошников И.С.

### Организационная структура фирмы

- На момент запуска: **единственный основатель и разработчик** = CEO + CTO + Product Manager одновременно.
- В перспективе при расширении: будут формироваться отдельные роли, но изначально структура остаётся упрощённой.

### Сведения о партнёрах

- Партнёрство с банками планируется в будущем, чтобы реализовать более удобную синхронизацию и/или партнёрские финансовые продукты. На старте — только переговоры, без действующих соглашений.

### Описание внешней среды бизнеса

- Конкурентная среда: на рынке уже есть приложения, но нет чёткого super-app со ставкой на ИИ + инвестиции для РФ.
- Законодательные условия в РФ требуют соблюдения правил обработки персональных данных (152-ФЗ). Нужно обеспечить безопасность пользовательских финансовых данных.

### Трудовые ресурсы фирмы

- Первый год: фактически один человек — Шапошников И.С..
- После выхода в бета-продакшн и получения выручки/инвестиций — найм специалистов (разработчиков, маркетологов, службы поддержки).

### Сведения о членах руководящего состава

- CEO (и совмещённые должности CTO, Product) — Шапошников И.С. Опыт fullstack-разработки и знакомства с инвестиционным сектором.

## 8. Финансовый план

### Модель монетизации

#### 1. Платная подписка (trial 5 дней)

- После регистрации пользователь получает **5-дневный бесплатный период**. По истечении trial необходимо выбрать один из тарифов:
  - **Базовая подписка** — 299 руб./мес (сумма может корректироваться). Доступны основные функции учёта, базовая ИИ-аналитика.
  - **Премиум подписка** — 799 руб./мес (сумма может корректироваться). Предоставляет полный функционал, включая продвинутые ИИ-рекомендации и инвестиционный модуль.

#### 2. Единовременные продажи / пожизненный доступ

- Возможность приобрести «Lifetime» может стоить, например, 9 999 руб. (точная сумма подлежит пересмотру).

#### 3. Дополнительные источники

- Партнёрские программы с банками (при интеграции) — потенциальные комиссионные.
- Партнёрства с брокерами и др. финансовыми сервисами — возможно в дальнейшем.

#### 4. Встроенная реклама — не планируется, однако возможна нативная реклама при сотрудничестве с банками или инвесторами.

## План доходов и расходов на первые 2 года

### Доходы

1. В первый год **доход** составит (приблизительно) **~7,176 млн руб.**
2. Во второй год **доход** составит (приблизительно) **~21,5 млн руб**

(Все цифры приблизительные; реальные значения зависят от маркетинговой эффективности, качества продукта и проч.)

### Расходы

1. Разработка и техническая поддержка
  - В период разработки потребуется **3,4 млн руб.**
  - В **первый год** (предположительно) потребуется ~6–6,5 млн руб.
2. Маркетинг
  - **Первый год:** 1 млн руб. (SMM, SEO, платная реклама).

- **Второй год:** ~2–3 млн руб. (если доходы позволяют реинвестировать).

### 3. Операционные расходы

- **Первый год:** фактически минимальны, т.к. весь проект ведётся одним человеком + удалённо. Юридическая регистрация (ООО), бухгалтерия — можно заложить 100–200 тыс. руб.
- **Второй год:** по мере роста могут появиться расходы на офис (при необходимости) и бухгалтерию/юриста. Предположительно ~0,5–1 млн руб.

Более подробный расчет и таблицу доходов / расходов можно увидеть в “Приложение 4”.

## Точка безубыточности

- При таких вводных точка безубыточности может наступить либо в конце первого года, либо в начале второго — зависит от динамики подписок и суммы инвестиций. Если доходы покроют расходы ~4,5 млн руб., то необходима выручка свыше 375 тыс. руб./мес. Для этого нужно порядка 1 300 подписчиков базового тарифа (299 руб.), что вполне достижимо при активном продвижении.

## Бюджет разработки

- Ожидается привлечь **5 млн руб.** инвестиций. Они пойдут на:
  - Зарплату основателю (частично) и затраты инфраструктуры в период разборки и 1-й год.
  - Маркетинг (~1 млн руб.).
- Если проектные доходы окажутся выше, расход средств инвесторов можно будет сократить.

## Источники финансирования

1. **Инвестиции:** 3 млн руб. на условиях обмена на небольшую долю (точный % обсуждается, но инвестор не получает места в совете директоров и не контролирует развитие — эта опция исключается).
2. **Реинвестирование:** при увеличении выручки часть прибыли направляется на расширение маркетинга и команды.
3. **Займы / кредиты:** не планируются на старте, но рассматриваются в будущем, а также возможно государственные на старте.

## Оценка риска и страхование

- **Финансовые риски:** При нехватке средств на маркетинг рост базы может оказаться ниже планов. Можно перейти на freemium-модель для привлечения большей аудитории.
- **Технические риски:** Разработка в одиночку может замедлить сроки. Но при необходимости привлекаются фрилансеры.
- **Юридические риски:** Соблюдение 152-ФЗ (персональные данные).
- **Страхование:** Возможно страховать киберриски, но на старте не планируется.

## 9. Оценка эффективности проекта

### Оценка значимости и экономической эффективности

- При успешном наборе подписчиков даже **500–1000 платящих** клиентов могут обеспечить ежемесячную выручку 150–300 тыс. руб., близкую к безубыточности с учётом низких постоянных затрат.
- При дальнейшей экспансии и внедрении всех функций super-app проект может масштабироваться и приносить многократно бóльшую прибыль.

### Анализ чувствительности

- Если фактическая конверсия в подписку окажется ниже. Решение — маркетинговая оптимизация, улучшение продукта, возможный переход к freemium.
- Если расходы (особенно маркетинговые) придётся увеличить, то временно вырастут убытки, но это может ускорить рост базы.
- Общий вывод: при аккуратном управлении расходами и грамотном маркетинге есть шанс достичь безубыточности в течение 1–1,5 лет.

## 10. Гарантии и риски

### Гарантии окупаемости проекта и возврата заемных средств

- Как IT-стартап, проект не может предоставить жёстких гарантий.
- Главная «гарантия» — быстрое достижение прибыли при умеренных расходах (вся разработка, кроме фриланса, — силами одного человека, что существенно снижает затраты).
- При рыночных рисках можно изменить модель на freemium или привлечь дополнительные партнёры.

## Описание возможных рисков и форс-мажорных

### обстоятельств

- **Рынок:** низкий спрос, конкуренция — решение: пересмотр маркетинга, переход в модель freemium.
- **Команда:** пока один человек; риск, если возникнут личные обстоятельства. Но сам основатель заинтересован в успехе, уверен в своих силах и готов обеспечить бесперебойную работу.
- **Технологии:** сложность интеграций с банками, отсутствие Open Banking; временное решение — загрузка выписок. Этот риск актуален только для РФ рынка.
- **Экономические:** спад экономики может снизить платежеспособность населения; однако целевая аудитория (IT/бизнес) более устойчива к колебаниям.

## 11. Механизмы получения выгоды

- Рост капитализации и продажа доли
- Дивиденды
- Обратный выкуп доли
- Конвертируемый заём
- Дополнительные возможности

Подробное описание механизмов, сроков, а также какой процент доходности инвестор может получить, расписаны в “Приложение 5”

## Заключение

Бизнес-план проекта «JOURLOY» представляет собой дорожную карту для создания и развития super-app в сфере личных финансов с акцентом на подписную модель монетизации. При условии аккуратной реализации и адекватном маркетинге сервис имеет шанс выйти на безубыточность в течение первого-второго года, далее нарастив пользовательскую базу, предложения и партнёрства.

Проект опирается на одну ключевую персону — основателя/разработчика, что позволяет сократить затраты, но повышает риски, связанные с «человеческим фактором». Тем не менее, эта модель даёт высокую гибкость и низкие издержки. В случае успешного запуска и хорошего отклика рынка, «JOURLOY» могут занять привлекательную нишу и масштабироваться, став ведущим сервисом в своей сфере.

# Приложения

## Приложение 1

### Описание потребителей

1. **IT-специалисты** — стабильная зарплата (выше среднего), готовы платить за качественный цифровой сервис, хотят отслеживать все доходы и расходы, копить и инвестировать.
2. **Фрилансеры** — нерегулярный доход, несколько источников. Им важно вести учёт поступлений, планировать налоги, формировать «запас» на периоды без заказов. Готовы платить за удобство и аналитику.
3. **Семьи среднего класса** — Чаще всего несколько источников, ипотека и (или) кредиты. Им важно понимать куда уходят деньги и как их распределять.
4. **Инвесторы** (возможно с опытом) — заинтересованы в более глубоком анализе и удобном учёте портфеля.
5. **Бизнесмены** — владельцы небольших компаний, самозанятые, которым нужно оптимизировать личные траты, понимать инвестиции, вести семейный бюджет отдельно от бизнеса.

## Приложение 2

### SWOT-анализ проекта

#### Сильные стороны

1. **Гибкость и масштабируемость** – проект нацелен на создание *super-app*, что даёт возможность развиваться в нескольких направлениях (учет финансов, инвестиции, планирование расходов и даже питания).
2. **AI-аналитика и рекомендации** – использование нейросетей для анализа расходов и формирования финансовых советов повышает ценность приложения.
3. **Четко определённая аудитория** – целевые пользователи: IT-специалисты, фрилансеры, семьи среднего класса; то есть люди с потребностью в планировании.
4. **Модель подписки** – монетизация через платные подписки (без рекламы) делает модель предсказуемой и потенциально прибыльной.
5. **Низкие издержки на старте** – разработка ведётся силами одного основателя, что минимизирует первоначальные затраты.

#### Слабые стороны

1. **Ограниченные ресурсы** – проект ведётся одним человеком, что увеличивает риски срыва сроков и перегрузки.

2. **Отсутствие интеграции с банками** – в России нет полноценного Open Banking API (синхронизация банковских счетов доступна только через ручную загрузку выписок).
3. **Низкая узнаваемость бренда** – на старте проекту будет сложно конкурировать с уже известными сервисами (такими как ZenMoney, CoinKeeper и др.).
4. **Технические и юридические барьеры** – необходимо соблюдать требования Федерального закона 152-ФЗ о персональных данных и обеспечить высокий уровень безопасности.

## Возможности

1. **Развитие партнёрств с банками** – интеграции для автоматического импорта транзакций через API банков или брокеров (при их появлении либо через партнерские соглашения).
2. **Рост интереса к управлению финансами** – всё больше пользователей задумываются об учёте расходов, оптимизации бюджета и инвестициях, что расширяет потенциальную аудиторию.
3. **Развитие финтех-сектора в России** – возможное появление инициатив по Open Banking API в будущем создаст дополнительный потенциал для интеграций и функций.
4. **Добавление новых сервисов** – можно расширять функционал приложения (например, разделы для бизнеса, планирование питания, AI-консультирование и т.д.), увеличивая ценность для пользователей.
5. **Выход на международный рынок** – при успешном запуске на локальном рынке архитектура продукта может быть локализована для англоязычных стран, что откроет глобальные возможности роста.

## Угрозы

1. **Конкуренция с крупными игроками** – сервисы типа ZenMoney, банковские приложения и другие аналоги уже имеют устойчивую аудиторию и сильные позиции на рынке.
2. **Изменения в законодательстве** – возможны новые ограничения или требования в сфере финтеха и обработки персональных данных, которые могут усложнить работу сервиса.
3. **Снижение платёжеспособности аудитории** – экономическая нестабильность может снизить спрос на платные подписки, заставляя пользователей выбирать бесплатные аналоги.
4. **Низкая конверсия в платящих пользователей** – если большинство пользователей будут довольствоваться бесплатным функционалом, модель монетизации через подписки может потребовать пересмотра.

5. **Риски кибератак и утечек данных** – работа с финансовыми данными привлекает внимание злоумышленников, поэтому любая уязвимость может подрывать доверие пользователей и нанести ущерб репутации.

## Сочетание факторов (матрица)

Ниже представлена таблица, описывающая взаимодействие внешних факторов (Возможности и Угрозы) с внутренними факторами (Сильные и Слабые стороны). Каждое поле (СИВ, СИУ, СЛВ, СЛУ) демонстрирует, каким образом пересекаются соответствующие категории.

	Возможности (В)	Угрозы (У)
Сильные стороны (С)	<b>СИВ</b> (Сильные стороны / Возможности)	<b>СИУ</b> (Сильные стороны / Угрозы)
Слабые стороны	<b>СЛВ</b> (Слабые стороны / Возможности)	<b>СЛУ</b> (Слабые стороны / Угрозы)

### 1. СИВ (Сильные стороны + Возможности)

- Использование **AI-аналитики** (сильная сторона) при интеграции с новыми финансовыми сервисами (возможность) может повысить уникальность предложения.
- Фокус на **платёжеспособной аудитории** (сильная сторона) сочетается с нарастающей востребованностью финтех-решений (возможность) и может способствовать быстрому набору лояльных пользователей.
- Модель **super-app** (сильная сторона) пересекается с возможностью **расширения функционала** (возможность), создавая дополнительные сценарии использования в одном приложении.

### 2. СЛВ (Слабые стороны + Возможности)

- При наличии **ограниченных ресурсов** (слабая сторона) потенциальные **партнёрства с банками** (возможность) могут помочь получить доступ к более широким аудиториям и технологиям.
- Низкая узнаваемость бренда (слабая сторона) может быть преодолена через **рост интереса к управлению финансами** (возможность), привлекая клиентов, которые ищут новые инструменты.
- Зависимость от единственного разработчика (слабая сторона) может быть компенсирована за счёт **тенденции к цифровизации** (возможность), позволяющей найти сторонние технологии и готовые решения для ускорения разработки.

### 3. СИУ (Сильные стороны + Угрозы)

- **Подписная модель** (сильная сторона) при столкновении с **конкуренцией** (угроза) даёт возможность сохранять предсказуемый доход от постоянных пользователей.

- **AI-аналитика** (сильная сторона) в условиях **жёстких требований к персональным данным** (угроза) может демонстрировать лучшую технологическую адаптацию и уровень безопасности, если соответствовать стандартам.
- Фокус на IT-аудитории (сильная сторона) при **снижении общей платёжеспособности** (угроза) может частично смягчить последствия экономических спадов, так как IT-специалисты зачастую более устойчивы финансово.

#### 4. СЛУ (Слабые стороны + Угрозы)

- **Нет прямой интеграции с банками** (слабая сторона) при высокой **конкуренции** (угроза) может затруднить привлечение и удержание пользователей, которые хотят автоматизировать сбор транзакций.
- **Низкая узнаваемость бренда** (слабая сторона) при **низкой конверсии** (угроза) усложняет выход на рынок, когда пользователи выбирают проверенные приложения.

### Приложение 3

#### Стратегия маркетинга

- **Первый год:** Основной упор на **SMM, SEO и платную рекламу** (с бюджетом ~1 млн руб. за год):
  - **SMM.** Создание и ведение официальных сообществ «JOURLOY» во VK, Telegram, YouTube и других платформах. Регулярный выпуск контента: лайфхаки по экономии, объяснение функций приложения, истории успеха пользователей. Проведение конкурсов и челленджей (например, марафон по накоплению). Таргетированная реклама в соцсетях, нацеленная на пользователей по интересам (финансы, инвестиции, молодые родители и т.д.). Использование лидеров мнений: сотрудничество с популярными финансовыми блогерами/инфлюенсерами, которые сделают обзор приложения или будут упоминать его в контенте.
  - **SEO.** Оптимизация сайта и блога под ключевые запросы (например, “учет личных финансов онлайн”, “лучшее приложение для бюджета” и т.п.). Цель – попадание в топ-10 поисковых результатов Яндекса и Google по целевым запросам в течение первого года. Для этого будет проводиться внутренняя оптимизация (ключевые слова, качественный контент) и внешняя (размещение ссылок на партнерских ресурсах, каталогах приложений).
  - **Рекламные кампании в интернете.** Контекстная реклама Google Ads и Яндекс.Директ по целевым ключевым словам, реклама в мобильных рекламных сетях и магазинах приложений (App Store Search Ads, Google UAC) для повышения установок.
- **Второй год:** Переход к расширенной системе продвижения. Появятся также:
  - **Партнерства:** Заключение партнерских соглашений с финансовыми организациями и сервисами. Например, сотрудничество с банками или платежными системами: банк

может рекомендовать наше приложение клиентам для расширения возможностей финансового планирования, а мы в приложении даем ссылку на продукты банка. Партнерство с образовательными платформами по финансам: наш сервис могут включить в учебную программу курсов по финансовой грамотности, мы предоставим специальные условия для учащихся.

## Приложение 4

### План расходов и доходов

#### Доходы

##### 1. Первый год (после релиза)

- **Цель:** достичь 10 000 регистраций и 1 000 активных пользователей в месяц. Но т.к. продукт полностью платный (после trial), конверсия в платящих может быть выше, чем у freemium. Предположим, что в среднем 20% пришедших будут платить.
- Допустим, 10 000 регистраций за год, 2 000 подписок (20%). Средний чек = пусть будет 299 руб. (базовая). Возможно часть выберет премиум (799 руб.), но консервативно возьмём 299.
- **Годовой доход** (приблизительно) = 2 000 подписчиков × 299 руб./мес × 12 мес = **~7,176 млн руб.**
  - Это *оптимистично*, учитывая, что набор 10 000 регистраций может растянуться на весь год, а конверсия может колебаться.
  - Можно считать, что реально в 1-й год продукт в середине года только выходит на рынок, поэтому доход может быть меньше (~3–5 млн руб.).

##### 2. Второй год

- Предположим, что к концу второго года удаётся нарастить базу до 30 000 регистраций, при этом удерживать из них 6 000 платящих подписок (20% конверсия).
- **Годовой доход** = 6 000 × 299 руб. × 12 = **~21,5 млн руб.** (без учёта премиум-тарифа).
- Если часть пользователей перейдут на премиум, средний чек вырастет.

(Все цифры приблизительные; реальные значения зависят от маркетинговой эффективности, качества продукта и проч.)

#### Расходы

##### 1. Разработка и техническая поддержка

- **Первый год:**
  - Зарплата основателя — 200 тыс. руб./мес × 12 = 2,4 млн руб.
  - Серверы, облачные сервисы, ПО и подписки — ~1 млн руб. в год.
  - **Итого:** 3,4 млн руб.

- **Второй год** (предположительно):
  - Если наймём 1-2 человек в команду (или активнее фриланс), расходы на ФОТ могут увеличиться до 4–5 млн руб./год.
  - Серверные мощности: ~1,5 млн руб.
  - **Итого:** ~6–6,5 млн руб.

## 2. Маркетинг

- **Первый год:** 1 млн руб. (SMM, SEO, платная реклама).
- **Второй год:** ~2–3 млн руб. (если доходы позволяют реинвестировать).

## 3. Операционные расходы

- **Первый год:** фактически минимальны, т.к. весь проект ведётся одним человеком + удалённо. Юридическая регистрация (ООО), бухгалтерия — можно заложить 100–200 тыс. руб.
- **Второй год:** по мере роста могут появиться расходы на офис (при необходимости) и бухгалтерию/юриста. Предположим ~0,5–1 млн руб.

Таким образом, сводная картина (упрощённо):

Показатель	1-й год	2-й год
<b>Доходы (примерно)</b>	3–7 млн	10–21 млн
<b>Расходы</b>	~4,5 млн	~8–10 млн
• <b>Разработка (ФОТ, инфраструктура)</b>	3,4 млн	6–6,5 млн
• <b>Маркетинг</b>	1 млн	2–3 млн
• <b>Операционные</b>	0,1–0,2	0,5–1 млн
<b>Прибыль / (Убыток)</b>	(1,5) – 2,5 млн	2–13 млн

- Если брать **оптимистичный** сценарий (7 млн руб. дохода в 1-й год), можно даже выйти в плюс уже к концу первого года.
- Если **консервативный** сценарий (3 млн руб. дохода 1-й год), будет убыток (около 1,5 млн руб.), но к середине второго года проект способен окупиться.

## Приложение 5

### Примерные сроки и механизмы получения выгоды

#### Рост капитализации и продажа доли

- **Сценарий:** инвестор получает долю (equity) в уставном капитале компании. Если компания достигает успеха (растёт выручка, клиентская база), то оценка её стоимости повышается.
- **Выход (exit):** через несколько лет (обычно 3–5) инвестор продаёт свою долю либо основателю, либо новым инвесторам на более позднем раунде, либо стратегическому партнёру (например, банку или крупной финтех-компании).
- **Доход:** разница между ценой покупки доли и ценой её продажи. В случае быстрого роста бизнеса эта разница может быть весьма существенной (в разы превышать вложенные средства).

#### Дивиденды

- **Сценарий:** компания выходит на стабильную прибыль и часть её распределяется между учредителями (включая инвестора) пропорционально их долям.
- **Время начала дивидендных выплат:** в стартапах обычно через 2–3 года, а иногда и позже — всё зависит от стратегии развития. Иногда прибыль реинвестируют обратно в рост, чтобы нарастить масштабы быстрее.
- **Доход:** инвестор получает регулярные отчисления (дивиденды), которые могут постепенно вернуть его первоначальные вложения и принести прибыль сверх этого.

#### Обратный выкуп доли

- **Сценарий:** изначально прописывается механизм, при котором основатель или компания могут выкупить долю инвестора по заранее определённой формуле (через 2–3 года или по достижении определённых финансовых показателей).
- **Доход:** инвестор возвращает свои деньги и получает заранее оговоренную доходность (может быть указана фиксированная ставка либо привязка к прибыли/выручке).

#### Конвертируемый заём

- **Сценарий:** иногда договариваются, что средства формально идут в долг под небольшой процент или с дисконтом к будущим раундам, но могут быть конвертированы в долю при достижении определённых условий.
- **Доход:** если бизнес успешно растёт, инвестор конвертирует заём в акции/долю по льготной цене. Если нет — получает деньги с процентами.

## **Дополнительные возможности**

- Инвестор может получить возможность размещать рекламу своей или партнерской продукции в SMM контенте или нативно встроенные предложения прямо в приложении
- Также инвестор получает право использование приложения без оплаты каких либо подписок и выгодные условия для интеграция приложения в компанию инвестора в рамках B2B

## **Какой процент доходности (ROI) инвестор может получить**

1. Нет фиксированной ставки, если это доленое участие

Если компания вырастет в 5–10 раз по оценке (не редкий случай при удачном старте финтех-сервисов), инвестор получит соответствующий мультипликатор на свои вложения.

Например, вложенные 3 млн руб. могут вырасти до 15–30 млн руб. при экзите. Сроки такого роста в среднем — 3–5 лет.

2. Фиксированный процент при заёмном формате

В таком случае, инвестор будет получать по 15% от заемных денег ежеквартально после релиза приложения в течение 12 кварталов (равноценно выдачи кредита на 3 года под 15%) при условии, что эта сумма, будет меньше 50% от чистой прибыли, полученной за квартал, иначе выплата переносится. Этот вариант лучше вклада в банк, так как банки предоставляют процент на основе ставки ЦБ РФ и есть высокая вероятность, что в течение 3х лет ставка опустится ниже 15%, к тому же, всегда есть возможность перейти на дивидендную доходность, владея долей.