

Insignia

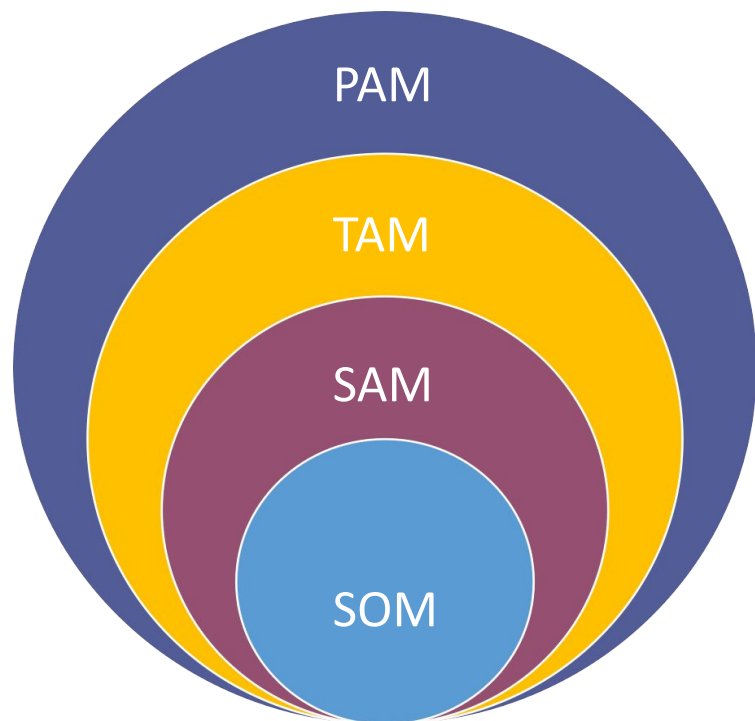
Идея

Мы делаем мобильное приложение Shopper shifter, которое помогает людям с низким и средним уровнем дохода в поиске продуктов по выгодной цене, решает проблему экономии денежных средств при помощи новых усовершенствованных алгоритмов поиска товаров и помогает экономить деньги (на продукты).

Исследование

Сформулированные гипотезы	Подтверждение?
Люди не могут найти нужный товар по приемлемой цене.	да
Люди не знают какие можно купить товары рядом с домом.	нет
Люди не знают как потратить меньше времени на поиск нужного товара.	да
Существующие аналоги не удовлетворяют людей.	да
Люди не хотят переходить на аналоги.	Да (перестают пользоваться)

Сервис мониторинга цен на товары (студенты)



- PAM: Число студентов в мире
- TAM: Число студентов в России:
 - Число студентов, Росстат: 4 070 000
- SAM:
 - 80% студентов ходят в магазины за продуктами (Росстат)
 - 65% студентов пытаются сэкономить (Росстат)
- SOM:
 - 21 164 студентов (1% доля рынка)
 - 105 820 студентов (5% доля рынка)
 - 423 280 студентов (20% доля рынка)

<p>ПРОБЛЕМА проблему экономии денежных средств и поиска товаров по выгодной цене</p>	<p>РЕШЕНИЕ приложение с использованием усовершенствованных алгоритмов</p>	<p>ЦЕННОСТЬ Мы помогаем экономить время и денежные средства</p>	<p>НЕЧЕСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА доступ к инсайдерской информации о магазинах</p>	<p>ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ студенты и семьи с низким-средним уровнем дохода</p>
	<p>МЕТРИКИ количество пользователей приложения</p>		<p>КАНАЛЫ ПРОДАЖ Магазины приложений и социальные сети</p>	
<p>СТРУКТУРА ЗАТРАТ Разработчики, техподдержка, сервера, маркетинг, аренда помещений</p>		<p>ПОТОКИ ПРОДАЖ Бизнес для клиентов (B2C) ~103 000 лояльных клиентов Выручка: 1) подписка 80р/мес. 2) реклама магазинов (по договору) Рентабельность 25%-35%</p>		
<p>ПРОДУКТ</p>		<p>РЫНОК</p>		

Расходы

Разработка приложения	450 000,00 ₹	
Реклама у блогеров	325 000,00 ₹	
Реклама таргет инст+вк	310 000,00 ₹	
ЗП IT-специалист	200 000,00 ₹	40 000,00 ₹ в мес.
Прочие расходы	100 000,00 ₹	
Итого:	1 385 000,00 ₹	

Источники финансирования

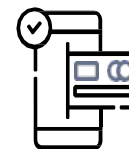
1. Личные средства



2. Бизнес-ангел



3. Паблишер



4. Краудфандинг



5. Инвестирование



6. Акселераторы



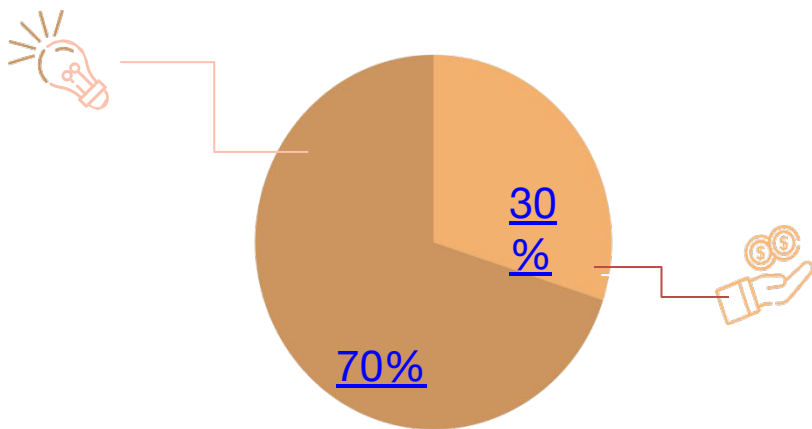
Аргументация выбора

Личные средства	Бизнес-ангел	Публишер
Все доли бизнеса принадлежат только участникам проекта	Ускоренная процедура инвестирования и решения об инвестировании	Возможность заранее установить партнерские отношения с покупателем нашей продукции
Мотивация в максимальной заинтересованности	Помощь в управлении	Возможность сильного продвижения и нужные связи
	Всесторонняя помощь в развитии	Возможность получить опыт
	Возможность выкупить долю бизнес-ангела	

Варианты финансирования

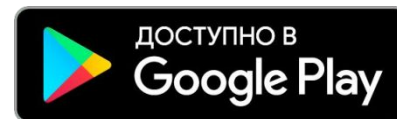
1й вариант

Свои средства + Бизнес ангел



2й вариант

Публишер



Insignia Team

1. Михайлов Святослав, ВШБ 3 курс бакалавр (капитан)
2. Русаков Даниил Физфак 1 курс бакалавр
3. Ильиных Ульяна, ВМК, 3 курс бакалавр
4. Долматов Александр, ВМК, 3 курс бакалавр
5. Халилов Артем Геологический 3 курс бакалавр
6. Вешкин Артём, ВМК, 3 курс бакалавр
7. Канев Кирилл ВМК 1 курс бакалавр
8. Князев Егор ВМК 2 курс бакалавр
9. Семенов Данила Юрфак 1 курс магистратура
10. Ян Белоусов ВШБ 2 курс бакалавр

Дата составления 28 февраля 2021