

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ
«СТАРТАП КАК ДИПЛОМ»**

«11»июня 2026 г.

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Веди - цифровая платформа-агрегатор экскурсоводов России, интегрированная с государственными реестрами.
Число участников стартап-проекта	1 человек
Команда стартапа	1. Боровикова Вероника Денисовна, основатель проекта
Новизна стартап-проекта	Проект ориентирован на создание государственно-ориентированной цифровой экосистемы в сфере TourismTech, которая впервые институционально связывает административные данные Минэкономразвития РФ (единый федеральный реестр аттестованных экскурсоводов) с коммерческим пользовательским интерфейсом. Отстройка от конкурентов происходит за счет изменения логики выбора: не через обезличенный каталог маршрутов, а

	через раскрытие личности, экспертизы и легального статуса гида (модель Human-to-Human).
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	Проект базируется на сквозной автоматизации бизнес-процессов. Технологическое ядро включает в себя: 1. Интеграционные шлюзы (API) для безопасной синхронизации данных с государственными реестрами в реальном времени. 2. Бесшовную архитектуру транзакционного сплит-эквайринга. 3. (В дальнейшем при масштабировании за счет развития продукта через AI-модуль) Интеллектуальный модуль (AI) на базе алгоритмов машинного обучения для персонализированного подбора гидов по психографическим и поведенческим паттернам пользователей. Вся инфраструктура разворачивается в защищенном облачном контуре («Ростелеком») с обеспечением наивысшего класса кибербезопасности согласно 152-ФЗ «О персональных данных».
Описание стартап-проекта продукт (технология или услуга)	«ВЕДИ» — это информационно-аналитическая цифровая платформа-агрегатор

	экскурсионных услуг и целостного управления впечатлениями туриста. Продукт представляет собой веб-сервис, предоставляющий пользователю возможность верифицированного поиска, прямого бесшовного общения в чате и безопасного бронирования индивидуальных туров у гидов, прошедших государственную аттестацию.
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	Проблема: фрагментация рынка внутреннего туризма, серая зона, где услуги оказывают гиды с неподтвержденной квалификацией, а также выраженный страх потребителей столкнуться с мошенничеством или несоответствием цены и качества при бронировании в мессенджерах или сторонних агрегаторах. Решение: Создание единого доверенного окна продаж. Платформа «ВЕДИ» гарантирует пользователю 100%-ную легальность специалиста за счет верификации по госреестру, защищает денежные средства системой безопасной сделки внутри приложения и меняет систему взаимодействия по модель «Н2Н».
Наличие потенциала развития стартап-проекта	Проект обладает

(описание)	долгосрочным потенциалом горизонтального и вертикального развития. Горизонтальное развитие предполагает поэтапное масштабирование с 2–3 пилотных регионов на все субъекты РФ. Вертикальное развитие включает выход на зарубежные рынки для русский пользователей и развитие продуктовой линейки за счет расширения функционала и внедрения AI-модуля.
Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта (объем и сроки)	Объем: 18 000 000 рублей, требуемый объем капитала на предпроеизводственный этап и обеспечение первого года жизнедеятельности стартапа с учетом формирования фонда оплаты труда ИТ-команды и стартового маркетингового бюджета в 300 000 руб./мес. Разработка, закрытое тестирование и официальный запуск MVP — 12 месяцев.
Быстрый рост стартапа (да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты)	1. Транзакционная модель (основная): Взимание комиссии в размере 15% с каждого успешного бронирования экскурсии через платформу. В перспективе: SaaS-модель: Предоставление гидам платных расширенных

	инструментов продвижения и аналитики профиля. В2В-интеграции: Продажа корпоративных пакетов экскурсионного обслуживания для крупного бизнеса и агентств.
Перспективы коммерциализации стартапа (перечислить основные)	Транзакционная модель (основная): Взимание комиссии в размере 15% с каждого успешного бронирования экскурсии через платформу. В перспективе: SaaS-модель: Предоставление гидам платных расширенных инструментов продвижения и аналитики профиля.
Масштабируемость стартап-проекта (модель)	Платформенная модель (Marketplace). Проект характеризуется невысокими издержками при масштабировании, которые включают дополнительные инструменты облачного хранения и обработки информации. Базовая ИТ-инфраструктура и управленческое ядро создаются один раз, а экспансия в новые туристические регионы России требует локальных маркетинговых затрат.
Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Бизнес-идея полностью соответствует направлению «Цифровые технологии / Платформенные решения

	и ИИ» (TourismTech). Также стартап попадает под программу цифровизации сферы туризма Минэкономразвития РФ. Технологические параметры включают: разработку распределенной архитектуры базы данных на PostgreSQL; программирование серверной части на Python/Node.js; использование протоколов шифрования SSL/TLS для защиты транзакций и персональных данных.
2. Порядок и структура финансирования	
Предполагаемый объем финансового обеспечения стартап-проекта	18 000 000 рублей
Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта	Венчурный капитал: Привлечение средств от профильных бизнес-ангелов в размере 12 млн. Предпринимательский кредит: 2 млн. Собственный капитал: 4 млн.
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта	РАМ (общий рынок туризма РФ) — 151,5 млрд руб.; ТАМ — 138 млрд руб.; SAM (доступный объем онлайн-бронирования) — 23,46 млрд руб. Целевой ориентир SOM при достижении доли в 3–5% через 3 года составляет 704 млн рублей в год. Несмотря на чистый

	убыток первого инвестиционного года, со второго года (2027 г.) проект генерирует чистую прибыль, обеспечивая инвесторам высокую внутреннюю норму доходности на горизонте 3–5 лет.
3. Команда стартапа	
Ф.И.О.	Выполняемые работы в стартап-проекте
Боровикова Вероника Денисовна	Стратегическое управление проектом, GR-взаимодействие, формирование продуктового видения, привлечение инвестиций.