

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. БИЗНЕС-ИДЕЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА.....	8
1.1. Общая характеристика стартап-проекта.....	8
1.2. Описание продукта.....	11
1.3. Маркетинговый анализ.....	15
ГЛАВА 2. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ СТАРТАП ПРОЕКТА.....	21
2.1. Производственный план.....	21
2.2. Организационный план.....	24
2.3. Финансовый план.....	26
ГЛАВА 3. ОЦЕНКА СТАРТАП-ПРОЕКТА.....	34
3.1. Направленность, эффективность, конкурентоспособность.....	34
3.2. Проектные риски.....	37
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	41
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	44
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	47

ВВЕДЕНИЕ

Стартап-проект цифровой платформы «Скрепка» нацелен на создание комплексного цифрового сервиса для поддержки, монетизации и легитимации уличного искусства. Проект призван объединить художников, коллекционеров, институции и ценителей искусства в единой экосистеме, предоставляя инструменты для создания, сертификации, продвижения и продажи произведений, а также для их цифрового сохранения и каталогизации.

Уличное искусство, зародившееся как маргинальный протестный жест, за последние десятилетия претерпело глубокую трансформацию от граффити-подкультуры до признанной формы современного художественного высказывания. Оно перестало быть лишь актом спонтанного украшения или заявления, превратившись в мощный инструмент воссоздания городских пространств, формирования локальной идентичности и социального диалога. Работы таких авторов, как Бэнкси, демонстрируют, как уличное искусство способно не только критиковать общество, но и встраиваться в глобальный арт-рынок, создавая значительную культурную и экономическую ценность¹. Однако эта эволюция выявила системное противоречие: искусство, по своей природе публичное и эфемерное, сталкивается с потребностью в легитимации, документации и устойчивых экономических моделях.

«Скрепка» представляет собой специализированную цифровую платформу, выступающую инфраструктурным хабом для всей экосистемы уличного искусства. Она предлагает комплексное решение, выходящее за рамки простого маркетплейса, и сочетает цифровые технологии с реальными услугами (продюсирование проектов, логистика, юридическое сопровождение). Её цель преодолеть разрыв между творческим актом и его признанием в правовом и

¹ Бэнкси. Wall and Piece. – М.: Эксмо, 2019. – 224 с.

экономическом поле, создав для художников, коллекционеров, институций и аудитории единое пространство для взаимодействия.

Несмотря на растущий интерес и коммерциализацию, уличное искусство по-прежнему существует в условиях структурных ограничений. Художники лишены прозрачных и легальных каналов для монетизации, сталкиваются с трудностями в защите авторских прав и зависимостью от неформальных связей. Коллекционеры и институции испытывают сложности с поиском работ, верификацией их подлинности и организацией логистики, особенно для характерных произведений. Существующие платформы, такие как традиционные арт-маркетплейсы или NFT-площадки (OpenSea, Rarible), не учитывают специфику уличного искусства, фокусируясь либо на «галерейных» объектах, либо на чисто цифровых активах. Таким образом, рынок остается фрагментированным, а его участники разобщенными, что сдерживает его профессиональное развитие и интеграцию в глобальный культурный контекст.

Платформа «Скрепка» предлагает сквозной сценарий решения этих проблем. Для художника это означает возможность создать цифровой паспорт работы с привязкой к геолокации и выпустить NFT-сертификат, фиксирующий авторство. Это превращает эфемерную уличную работу в легитимный, защищенный и ликвидный актив, который можно выставить на продажу на встроенном маркетплейсе или использовать для привлечения заказчиков на паблик-арт проекты. Для коллекционера платформа открывает доступ к верифицированному каталогу с прозрачной историей работ. Покупка сопровождается не только передачей физического объекта, но и цифровым сертификатом владения, а также сервисом «под ключ» (логистика, страховка, юридическое оформление). Институции получают инструменты для поиска художников, публикации тендеров и организации легальных проектов паблик-арта с полным юридическим и организационным сопровождением. Широкая аудитория, в свою очередь, получает интерактивную карту-гид для исследования

уличного искусства города, доступ к архивам и историям работ, что способствует образованию и вовлечению горожан в культурный процесс.

Актуальность. Уличное искусство, как динамичная и социально значимая форма творчества, долгое время существовало в правовом и экономическом вакууме². Художники сталкиваются с трудностями монетизации своего труда, отсутствием легальных каналов продаж и защиты авторских прав. Коллекционеры и институции испытывают сложности с поиском, аутентификацией и логистикой произведений, а также с их интеграцией в традиционный арт-рынок³. Существующие арт-платформы зачастую ориентированы на галерейное или цифровое (NFT) искусство, не предлагая специализированных решений для специфических потребностей уличного искусства: от фиксации эфемерных работ до организации легальных паблик-арт проектов⁴.

Актуальность проекта «Скрепка» заключается в решении этих системных проблем. Платформа объединяет в едином цифровом пространстве функционал для:

- Создания и сертификации: оцифровка работ, выпуск NFT-сертификатов подлинности и права владения.
- Продвижения и продаж: создание виртуальных портфолио, прямой контакт с аудиторией, организация онлайн-продаж и аукционов.
- Сохранения и архивации: создание публичного цифрового архива уличного искусства с геолокацией и историей работ.
- Логистики и легализации: помощь в организации легальных проектов, согласований, страхования и физической логистики работ.

Таким образом, актуальность проекта заключается в удовлетворении растущего спроса на профессиональные инструменты и легитимные

² Клоук А. Краткая история граффити и уличного искусства

³ Котельников В.Р. Уличное искусство: от вандализма к институционализации

⁴ Искусство в эпоху блокчейна: как NFT меняют арт-рынок

экономические модели для быстрорастущей сферы уличного искусства, что делает его перспективным с культурной, социальной и коммерческой точек зрения.

Уникальность проекта обусловлена его узкой специализацией на уличном искусстве и комплексным подходом, сочетающим цифровые технологии (блокчейн, геолокационные сервисы) с реальными услугами (продюсирование, логистика, юридическое сопровождение). Платформа выступает не просто маркетплейсом, а инфраструктурным решением для всей экосистемы.

Цель работы заключается в проведении комплексного исследования рынка уличного искусства и цифровых арт-сервисов и, на основе полученных результатов, в разработке дизайн-проекта и бизнес-модели интерактивной платформы для его комплексной поддержки.

Объектом исследования являются вопросы разработки интерактивной платформы для популяризации, легализации и продвижения уличного искусства.

Предмет исследования: подходы и принципы разработки интерактивной платформы, интегрирующей инструменты продюсирования, цифровой сертификации и логистического сопровождения произведений уличного искусства.

Перед началом работы были поставлены следующие **задачи**:

1. Провести литературно-аналитический обзор трудов по развитию уличного искусства, цифровизации арт-рынка и методологиям разработки стартап-проектов;
2. Провести анализ рынка: определить целевую аудиторию (художники, коллекционеры, кураторы), проанализировать конкурентов (традиционные арт-площадки, NFT-маркетплейсы, социальные сети) и выявить их особенности;
3. Спроектировать систему визуальных коммуникаций (бренд-платформу) и пользовательский интерфейс (UI/UX) цифровой платформы;

4. Обозначить предпосылки и социально-культурный контекст для создания платформы;
5. Провести маркетинговое исследование, разработать стратегию продвижения и определить каналы привлечения пользователей;
6. Разработать производственный план, включающий этапы разработки платформы и полные производственные издержки;
7. Разработать организационный план и определить бизнес-модель для развития проекта;
8. Создать финансовый план с расчётами планируемых доходов, построить воронку продаж и определить срок окупаемости стартапа;
9. Определить эффективность и конкурентоспособность проекта;
10. Рассчитать проектные риски, чтобы минимизировать негативные последствия при запуске и продвижении.

Для обеспечения правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности требуется зарегистрировать авторские права на графические элементы платформы, фирменный стиль и программный код.

Перспективность данного стартап-проекта оценивается как значительная, что подтверждается растущим глобальным интересом к уличному искусству, трендом на цифровизацию культурных активов и формированием новых рынков. Его устойчивость заложена в создании экосистемы, добавляющей ценность всем участникам.

На начальной стадии развития любой стартап сталкивается с рядом потенциальных рисков и вызовов. Ключевым этапом является их тщательный анализ, на основе которого разрабатывается стратегия успешного продвижения, направленная на снижение вероятности негативных последствий.

ГЛАВА 1. БИЗНЕС-ИДЕЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

1.1. Общая характеристика стартап-проекта

Данный стартап-проект представляет собой инициативу в сфере креативной экономики и культурного предпринимательства, направленную на решение системных проблем в области уличного искусства. Идея создания цифровой платформы «Скрепка» возникла из-за отсутствия на рынке универсального цифрового решения, которое объединяло бы функции цифрового портфолио, юридической и финансовой легитимации, маркетплейса, архива и профессионального сообщества для всех участников этой экосистемы.

Основной задачей проекта стало создание удобного, технологичного и уникального продукта, способного стать инфраструктурной основой для рынка уличного искусства, выделиться среди существующих арт-сервисов, привлечь внимание ключевых стейкхолдеров. Проект призван способствовать профессиональному развитию уличного искусства, обеспечить его переход из области эфемерного и маргинального в легитимную, документированную и экономически устойчивую сферу.

Платформа «Скрепка» разработана для упрощения процессов создания, документирования, монетизации и сохранения произведений уличного искусства. Она делает эти процессы прозрачными, доступными и адаптированными под нужды художников (создание и продажа), коллекционеров (поиск и аутентификация), институций (интеграция в культурную программу) и горожан (исследование и взаимодействие с публичным искусством). Она также направлена на решение ключевых проблем отрасли: нелегитимность, сложность монетизации, отсутствие архивов и правовой защиты. Главной ценностью проекта является его способность создавать и фиксировать ценность произведений уличного искусства,

обеспечивать доверительные транзакции и сохранять культурное наследие в цифровой форме.

Сегодня существует множество сервисов для художников и коллекционеров, но большинство из них не полностью удовлетворяют специфические потребности сферы уличного искусства. Социальные сети и сайты-портфолио помогают в самопрезентации, но не предлагают инструментов для продажи или сертификации. Традиционные арт-маркетплейсы и аукционы ориентированы на галерейное искусство и часто имеют высокий порог входа. NFT-платформы предоставляют технологию цифрового права, но фокусируются на чисто цифровых активах, отрываясь от физического объекта и его контекста. Таким образом, текущие решения либо игнорируют специфику уличного искусства, либо охватывают лишь один аспект его жизненного цикла.

На основе анализа рынка были выявлены основные конкуренты и их позиционирование. Ниже приведена таблица сравнения конкурентов по ключевым функциональным возможностям, релевантным для проекта «Скрепка».

Таблица 1

Сравнение потенциальных конкурентов

Функционал / Платформа	Instagram*/Behance	Artsy / Saatchi Art	OpenSea / Rarible	Setka Lavka	Bizar.art	FGA.art	Скрепка
Цифровое портфолио для художника	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Продажа физических работ	Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет	Да
Выпуск NFT-сертификата на физическую работу	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да
Геолокация и привязка к месту	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Да
Инструменты для легальных проектов/заказов	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Публичный цифровой архив/каталог	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да
Сообщество и продвижение	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

(таргет на арт-аудиторию)							
Юридическое/логистическое сопровождение	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Фокус на российском/местном рынке	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Да

Также на основе анализа рынка и предполагаемых пользовательских сценариев была выявлена целевая аудитория и ее ключевые сегменты для последующей разработки проекта. Ниже приведена таблица с результатами. (Приложение 1).

На основе полученных данных можно сделать вывод, что целевая аудитория проекта «Скрепка» является профессионально-ориентированной и делится на несколько ключевых сегментов:

Художники (создатели): Практикующие райтеры, художники паблик-арта, стрит-артисты. Заинтересованы в легальных заказах, монетизации, документации работ и защите авторских прав.

Коллекционеры (покупатели): Частные коллекционеры современного искусства, инвесторы, представители корпоративных коллекций. Ищут каналы для обнаружения новых имен, гарантии подлинности и упрощённую логистику приобретения работ.

Институции (заказчики и партнеры): Музеи, галереи, фонды, девелоперы, городские администрации. Нуждаются в инструментах для поиска художников, организации легальных проектов и пополнения коллекций.

Аудитория (зрители и энтузиасты): Горожане, туристы, студенты, исследователи. Заинтересованы в интерактивном исследовании городской среды, получении информации о работах и художниках.

Исходя из анализа конкурентной среды и портрета аудитории, можно сделать вывод, что платформа «Скрепка», предлагающая комплексное, специализированное решение для узкого, но растущего рынка, обладает высокой актуальностью и потенциалом для успешного выхода на рынок.

1.2. Описание продукта

Цифровая платформа «Скрепка» — это инновационный инструмент для профессиональной поддержки, монетизации и сохранения уличного искусства, создающий единую экосистему для художников, коллекционеров, институций и зрителей. Платформа помогает пользователям легко находить, создавать, документировать и приобретать произведения, учитывая как их личные предпочтения, так и профессиональные требования к легитимности и сохранности работ. Она экономит время на поиске информации, согласовании сделок и организации проектов, решая ключевые проблемы выбора, доверия и логистики. Встроенные функции цифровой сертификации (NFT), геолокации и интерактивного каталога делают взаимодействие с уличным искусством не только доступным, но и технологичным, инвестиционно привлекательным и культурно значимым.

Вся визуальная составляющая платформы была разработана с нуля, отражая её миссию по соединению цифрового и физического мира, а также авангардную, но структурированную природу уличного искусства.

Логотип цифровой платформы «СКРЕПКА» является прямой визуальной метафорой её ключевой миссии и философии. Он представляет собой шрифтовое написание названия, где каждая буква выполнена отдельным, уникальным шрифтом.

Эта сознательная эклектика отражает суть проекта: подобно тому, как платформа объединяет разнообразные стили уличного искусства (от каллиграфии и стикер-арта до масштабных муралов), разных художников с их индивидуальным почерком, а также различные процессы (создание, сертификацию, логистику, продажу) в единую, слаженную экосистему, логотип сплавляет разные графические характеры в цельное, узнаваемое слово. Это символизирует универсальность и инклюзивность «Скрепки», её способность быть связующим звеном для всего многообразия арт-сцены.

Использованные шрифты:

1. Edwardian Script ITC (Regular)
2. Lumberjack (regular)
3. Argentum Sans VF (regular)
4. Argentum Sans VF (italic)
5. Etude Noire (Regular)
6. Press Start 2P (Regular)
7. AireBoldStd
8. Pragmatica

Цветовая схема логотипа: Логотип использует базовые, но контрастные цвета #000000 (чёрный) и #FFFFFF (белый), что обеспечивает его максимальную адаптивность и узнаваемость на любом фоне. Цветовое исполнение логотипа является переменным и может варьироваться в рамках утверждённой цветовой палитры проекта в зависимости от области применения (например, на тёмном фоне используется светлая версия, на цветном фоне: контурная или комплементарная версия), что подчёркивает его гибкость и интеграцию в разные визуальные среды. (Приложение 2).

Цветовая палитра проекта. Дизайн веб-платформы строится на сочетании нейтральной, сдержанной базы и ярких, энергичных акцентов, что отражает баланс между профессиональной структурой и творческой энергией уличного искусства.

Основные (базовые) цвета:

1. #000000 (Чёрный) — стабильность, основа, контент.
2. #FFFFFF (Белый) — чистота, пространство, фон.
3. #514C4C (Тёплый графит) — глубина, вторичные поверхности, текст.

Дополнительные (акцентные) цвета:

1. #CEF564 (Кислотно-зелёный) — действие, инновация, цифровая природа (NFT, статусы).

2. #7E3BED (Насыщенный фиолетовый) — креативность, премиальность, искусство.
3. #9CF0E1 (Мятный) — свежесть, безопасность, подтверждение, информация.
4. #FF1494 (Ярко-розовый) — внимание, вовлечение, сообщество, важные уведомления.

Такое разделение позволяет создать неперегруженный интерфейс, где внимание пользователя фокусируется на основном контенте изображений произведений искусства. Яркие акцентные цвета чётко выделяют интерактивные элементы, визуализируют статусы сделок и системные сообщения, направляя пользователя и делая взаимодействие интуитивно понятным.

Для усиления атмосферы и создания целостного визуального опыта для платформы были разработаны уникальные декоративные элементы. (Приложение 3). Они выполнены в векторной графике и обыгрывают темы, связанные с уличным искусством и городским контекстом: стилизованные текстуры, элементы трафаретов, брызги краски, геометрические сетки, простые графические символы, скотча, скрепки. Эти элементы используются фоновно, в качестве деликатных разделителей или акцентов в пустых состояниях, поддерживая тематику, не конкурируя с основным контентом.

Ключевые пользовательские сценарии:

1. Для художника (создание и монетизация):
 - Регистрация и создание профиля. После верификации художник получает доступ в личный кабинет.
 - Добавление работы. Загрузка фотографий работы, указание названия, года, размеров, материалов, описания. Ключевой этап: Привязка работы к геолокации на карте (если работа находится в публичном пространстве) и опциональное создание NFT-сертификата (цифрового паспорта, подтверждающего авторство и историю владения).

- Выставление на продажу. Установка цены, условий (например, «работа на месте», «доступна к снятию и доставке»), выбор опций страхования и логистики от партнеров платформы.
- Работа с заказами. Раздел для откликов на проектные заявки от институций и частных заказчиков.

2. Для коллекционера или зрителя (поиск и взаимодействие):

- Вход через соцсети или email. Возможность начать использование без регистрации в режиме просмотра.
- Главный экран: интерактивная карта. Пользователь видит кластеры или отдельные метки произведений вокруг себя или в выбранном городе. Фильтры по стилю, художнику, году, доступности к покупке.
- Карточка произведения. При нажатии на метку открывается детальная карточка: галерея изображений, данные об авторе, история, если работа сертифицирована NFT, текущий статус (на месте, в коллекции, продан). Кнопки действий: «Связаться с художником», «Купить», «Сохранить в избранное», «Построить маршрут».
- Профиль художника. Портфолио всех его работ, биография, ссылки на соцсети, актуальные проекты.

3. Для институции (поиск и заказ):

- Доступ к каталогу художников с расширенными фильтрами (опыт работы в публич-арте, стиль, бюджет).
- Раздел «Проекты» для публикации тендеров или заявок на создание работ (техзадание, бюджет, сроки). Система приватных сообщений для обсуждения деталей.

Инструменты для организации проекта: шаблоны договоров, календарь этапов, подключение сервисных партнеров (монтаж, страховка). Полный сценарий можно изучить в презентации и в приложении 4.

Помимо работы над ядром платформы, были разработаны дополнительные материалы для её продвижения и формирования сильного бренда, а именно: ключевые визуалы для сайта и соцсетей, презентационные шаблоны. А также концепции мерча для сообщества: худи, футболки, стикеры, сумки-шопперы, ограниченные серии принтов в коллаборации с художниками платформы. (Приложение 5).

Использованные программы для проекта:

4. Разработка дизайна интерфейса (UI/UX) и прототипирование осуществлялись в программе Figma.
5. Логотип и базовые элементы фирменного стиля разрабатывались в программе Adobe Illustrator.
6. Обработка фотографий произведений искусства и визуализация мерча осуществлялась в программе Adobe Photoshop.
7. Создание детализированных иллюстраций и графики для платформы реализовывалось на планшете в программе Procreate.

1.3. Маркетинговый анализ, стратегия и сбыт продукта

Рынок современного искусства в России демонстрирует устойчивый интерес к новым формам и именам, при этом сегмент уличного искусства (стрит-арт, паблик-арт) переживает этап активной легитимации и интеграции в культурный мейнстрим. Согласно анализу культурных трендов, растет запрос на доступность искусства, его интеграцию в городскую среду и цифровое взаимодействие с ним. Это подтверждается увеличением числа государственных и коммерческих заказов на монументальные работы, популярностью арт-фестивалей и включением уличных художников в программы ведущих галерей и аукционов.

Одновременно наблюдается рост интереса к цифровым активам как к инструменту подтверждения права собственности и инвестирования в искусство

среди новой, технологически подкованной аудитории коллекционеров. Однако, несмотря на растущий интерес, рынок уличного искусства остается фрагментированным и неструктурированным, испытывая острый дефицит профессиональных инфраструктурных решений для художников, коллекционеров и институций. Это создает значительное окно возможностей для технологичных проектов, направленных на систематизацию и развитие данной сферы.

Для разработки реалистичной маркетинговой стратегии и оценки потенциала проекта «Скрепка» ключевое значение имеют метрики общего, доступного и достижимого рынка. Ключевые параметры рынка включают спрос, предложение, равновесную цену и объём, эластичность, динамику роста, темпы прироста, а также общий объём и ёмкость. Однако для стартапа первостепенное значение имеют три метрики: TAM, SAM и SOM. Они помогают оценить потенциал и масштаб рынка, определить целевую аудиторию, проанализировать конкуренцию и построить эффективную маркетинговую стратегию.

TAM (Total Addressable/Available Market) отражает общий объём целевого рынка всех потенциальных участников экосистемы уличного искусства в России, которые теоретически могут быть заинтересованы в услугах платформы: художников, коллекционеров, галерей, кураторов и арт-энтузиастов.

SAM (Served/Serviceable Available Market) — это часть TAM, которую платформа может реально обслуживать на старте, учитывая географический фокус (крупные города РФ: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань), цифровую грамотность аудитории и фокус на профессиональное ядро сообщества.

SOM (Serviceable and Obtainable Market) реалистичная доля рынка, которую «Скрепка» может занять в первые 2-3 года работы, с учётом текущей конкуренции, имеющихся ресурсов команды и необходимого времени на построение доверия и сетевого эффекта.

Роль этих показателей выходит за рамки простой оценки: они становятся ключевыми ориентирами при выстраивании стратегии, планировании роста и обосновании инвестиционной привлекательности проекта. Ниже представлен детальный разбор каждого из них⁵.

Для оценки TAM обратимся к анализу открытых данных «Яндекс.Вордстат». Количество профессионально практикующих уличных художников и художников паблик-арта в России оценивается в 5 000 – 7 000 человек. Активную аудиторию коллекционеров современного искусства, проявляющих интерес к этому сегменту, можно оценить в 10 000 – 15 000 человек. К институциональным заказчикам и партнёрам (галереи, фонды, девелоперы, муниципалитеты) относится порядка 500 – 1 000 организаций. Таким образом, ядро профессионального рынка (TAM) составляет ориентировочно 15 500 – 23 000 участников». (Приложение 6).

Примем для расчётов консервативную оценку TAM = 20 000 ключевых участников. Средний годовой денежный оборот, генерируемый одним активным участником рынка (через продажу работ, комиссионные отчисления, оплату сервисных и проектных услуг), в данной нише можно оценить в 150 000 рублей.

$$TAM=20000*150000=3000000000 \text{ руб. (3 млрд руб.)} \quad (1.1)$$

SAM формируется из той части TAM, которая готова и способна перейти на использование цифровой платформы в среднесрочной перспективе. Учитывая необходимость изменения привычек и адаптации к новой модели, долю первых адаптеров и активных пользователей оценим в 40%.

$$SAM=3000000000*40\%=1200000000 \text{ руб. (1.2 млрд руб.)} \quad (1.2)$$

⁵ Котлер Ф. Маркетинг от А до Я

Для вычисления последнего значения, а именно реально достижимый объём рынка, нужно поделить предыдущий полученный результат на количество имеющихся прямых конкурентов.

$$SOM=12000000000*10\%=1200000000 \text{ руб. (120 млн руб.)} \quad (1.3)$$

Таким образом, реалистичный годовой рыночный потенциал (SOM) для платформы «Скрепка» на этапе старта оценивается в 120 млн рублей. Для достижения этого объёма платформе потребуется привлечь и активировать около 2 000 пользователей (художников, коллекционеров, институций), генерирующих указанный средний оборот на платформе.

Проведенный анализ (см. Таблицу 1) выявил наличие нескольких игроков на рынке цифровых сервисов для уличного искусства. Ключевыми аспектами для сравнения выступили не технические параметры вроде ИИ для маршрутов, а базовые функции платформы, определяющие её ценность для экосистемы: цифровое портфолио, возможности продаж, сертификация, архивация и профессиональные услуги.

После изучения прямых конкурентов необходимо провести SWOT-анализ. Этот метод стратегического планирования включает в себя оценку сильных и слабых сторон продукта, а также анализ потенциальных угроз и возможностей для развития проекта.

В результате проведения SWOT-анализа компания может глубже понять своё текущее положение на рынке, выявить ключевые проблемы и возможности для роста, а также разработать обоснованные стратегии, направленные на достижение долгосрочного успеха и конкурентных преимуществ.

Таблица 2

SWOT-Анализ

S (Сильные стороны)	W (Слабые стороны)
• Комплексность решения: Уникальное сочетание функций маркетплейса, NFT-сертификации,	• Высокий порог входа: Значительные начальные инвестиции в разработку сложной технологической

цифрового архива и B2B-инструментов для проектов в едином интерфейсе. • Глубокое понимание ниши: Фокус на специфические потребности и «боли» сообщества уличного искусства, недоступные универсальным платформам. • Технологическое лидерство: Интеграция блокчейна для гарантии подлинности и права собственности, ключевое конкурентное преимущество в сегменте.	платформы и привлечение экспертов (юристы, арт-менеджеры). • Зависимость от сетевого эффекта: Успех платформы напрямую коррелирует с количеством и активностью двухсторонней аудитории (продавцов-художников и покупателей-коллекционеров). • Ограниченный стартовый бюджет на маркетинг и продвижение в условиях высококонкурентной цифровой среды.
О (Возможности)	Т (Угрозы)
• Легитимация рынка: Растущий поток государственных и корпоративных заказов на публич-арт и оформление публичных пространств. • Тренд на цифровые активы: Повышенный интерес к NFT и токенизации активов среди новой генерации коллекционеров и инвесторов. • Стратегические партнёрства: Возможности для интеграции с арт-ярмарками, фестивалями, художественными вузами и городскими администрациями.	• Усиление конкуренции: Агрессивное развитие существующих нишевых платформ (Setka Lavka, Bizar.art) и возможный вход на рынок крупных игроков (Ozon, Avito, VK). • Регуляторные риски: Неопределённость правового статуса NFT, смарт-контрактов и криптовалютных операций в российской юрисдикции. • Макроэкономическая волатильность: Чувствительность арт-рынка к экономическим кризисам, которая может привести к снижению покупательской активности и инвестиций.

Для запуска платформы «Скрепка» и привлечения первых ключевых пользователей (художников, коллекционеров, партнёров) разработан детальный медиаплан на первые 6 месяцев. В отличие от массовых продуктов, стратегия продвижения строится на комбинации таргетированной работы с профессиональным сообществом, контент-маркетинга для формирования экспертного статуса и партнёрских программ для быстрого запуска сетевого эффекта. Общий бюджет на маркетинг и продвижение на этот период составляет 1 200 000 рублей.

Прогнозируемый доход от комиссий с продаж, платных подписок (Pro-аккаунты для художников) и проектных услуг за первые полгода оценивается в 3 000 000 рублей. Рентабельность маркетинговых инвестиций на старте прогнозируется на уровне 150%.

Таблица 3

Медиаплан по каналам привлечения

Канал / Показатель	Контент-маркетинг & PR	Таргетированная реклама & SMM	Партнёрские программы & Event-маркетинг	Итого
Ключевая цель канала	Создание и распространение экспертного контента. Формирование	Прямое привлечение художников и коллекционеров через социальные сети. Повышение узнаваемости	Интеграция в профессиональную среду через коллаборации, участие в событиях и	

	доверия и лидогенерация среди институций и серьёзных коллекционеров.	бренда в целевых сообществах.	реферальные программы.	
Бюджет (руб.)	300 000	500 000	400 000	1 200 000
Основные активности	• Написание и размещение статей, интервью с художниками, аналитических обзоров рынка в профильных СМИ (The Art Newspaper Russia, Aroundart, «Диалог Искусств»). • Ведение экспертного блога и рассылки. • Кейсы успешных проектов, реализованных через платформу.	• Таргетированная реклама в Instagram*, Facebook, VKontakte на аудиторию по интересам: «современное искусство», «стрит-арт», «коллекционирование», «паблик-арт», «NFT». • Ведение сообществ в соцсетях: анонсы новых художников, работы, арт-новости. • Ретаргетинг посетителей сайта.	• Участие и спонсорство ключевых отраслевых событий (фестивали типа «Артмоссфера», ярмарки, воркшопы). • Программа рекомендаций (referral program) с бонусами для пригласивших друзей. • Коллаборации с арт-школами, галереями, культурными центрами.	
Ожидаемые результаты (за 6 мес.)	• 30+ экспертных публикаций. • 500+ подписчиков экспертной рассылки. • 50+ качественных лидов (запросы от институций, кураторов).	• 10 000+ охвата в соцсетях. • 200+ регистраций художников. • 100+ регистраций коллекционеров.	• Участие в 5+ событиях. • Заключение 10+ партнёрских соглашений. • 50+ регистраций по реферальным ссылкам.	
Прогнозируемый вклад в доход (руб.)	900 000 (крупные проектные заказы, премиум-подписки)	1 500 000 (комиссия с продаж на маркетплейсе)	600 000 (сервисные сборы, партнёрские отчисления)	3 000 000
САС (Стоимость привлечения клиента, руб.)	~8 000 (расчёт на лид)	~2 500 (расчёт на платящего пользователя)	~6 000 (расчёт на активного партнёра/пользователя)	~4 000

Источник: составлено автором. Параметры (CPC, конверсия, бюджет) рассчитаны на основе анализа открытой рыночной статистики, экспертных оценок для ниши арт-технологий и финансовой модели проекта.

ГЛАВА 2. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ СТАРТАП-ПРОЕКТА

2.1. Производственный план

Производственный план представляет собой важную составляющую бизнес-плана для стартап-проектов⁶. На этом этапе определяются ключевые задачи, необходимые для успешного запуска цифровой платформы, этапы её реализации, контрольные точки, сроки выполнения работ, трудозатраты, а также требуемые ресурсы. Необходимо сформировать детальный план действий, чтобы обеспечить успешный старт проекта, учитывая его технологическую сложность и необходимость интеграции с несколькими внешними системами.

Для реализации проекта «Скрепка» потребуется привлечение специалистов из различных областей, которые обеспечат создание полноценной экосистемы, а не просто мобильного приложения:

1. Менеджер проекта будет отвечать за общую координацию работы команды, контроль сроков и бюджета, взаимодействие с внешними партнерами и подрядчиками.
2. UX/UI-дизайнер займется глубоким исследованием потребностей целевой аудитории (художники, коллекционеры, институции) и на основе полученных данных разработает удобный, интуитивно понятный пользовательский интерфейс для веб-платформы и мобильного приложения. Дизайнер создаст целостную дизайн-систему, обеспечивающую единый опыт взаимодействия на всех этапах работы с платформой.
3. Арт-директор / Контент-специалист будет отвечать за формирование творческой концепции платформы, онбординг художников, контроль качества загружаемого контента (фотографии работ, описания, портфолио) и создание редакционных материалов для формирования сообщества.

⁶ Буров В.П. и др. Бизнес-план фирмы. Теория и практика

4. Backend-разработчик необходим для создания и поддержки сложной серверной архитектуры платформы. В его обязанности войдет разработка вычислительной логики, организация и управление базами данных, создание и оптимизация API, а также интеграция со сторонними сервисами: платежными системами, блокчейн-платформами для выпуска NFT, картографическими сервисами (Яндекс.Карты, OpenStreetMap) и системами аналитики.
5. Frontend-разработчик будет заниматься реализацией пользовательского интерфейса по утвержденным макетам, разработкой интерактивных элементов, интеграцией с backend-API и обеспечением кросс-платформенной совместимости и производительности.
6. Блокчейн-разработчик / Специалист по смарт-контрактам. Ключевая роль для реализации функции цифровой сертификации. Этот специалист разработает, протестирует и внедрит безопасные смарт-контракты для выпуска NFT-сертификатов, обеспечит их интеграцию с основной платформой и будет следить за соответствием технологическим и правовым нормам.
7. Тестировщик (QA-инженер) проведет комплексное тестирование платформы на всех этапах разработки: функциональное, интеграционное, нагрузочное, юзабилити- и безопасностное тестирование. Это необходимо для обеспечения стабильной, безопасной и отказоустойчивой работы всех систем, особенно в части финансовых транзакций и работы с цифровыми активами.

На завершающем этапе перед запуском потребуются провести закрытое бета-тестирование с привлечением представителей целевой аудитории для сбора фидбека и финальной отладки системы.

Все перечисленные этапы и роли формируют производственные издержки, которые детализированы в таблице ниже. В таблице указаны ориентировочные стоимости в рублях, актуальные для рынка РФ. (Приложение 7).

Таблица 4

Полные издержки

Категория затрат	Описание	Период	Стоимость за единицу (₽)	Общая стоимость (₽)
Фонд оплаты труда (ФОТ) команды	Зарплаты команды из 7 специалистов (менеджер, дизайнер, арт-дир., 2 разработчика, блокчейн-спец., тестировщик)	6 месяцев (разработка MVP)	600 000 в месяц	3 600 000
Хостинг, серверы и инфраструктура	Аренда облачных серверов (AWS, Yandex Cloud), CDN, базы данных, мониторинг	1 год	50 000 в месяц	600 000
Программное обеспечение и лицензии	Лицензии на ПО (Figma, Adobe Creative Cloud, среды разработки), подписки на сервисы	1 год	20 000 в месяц	240 000
Блокчейн-операции	Комиссии за развертывание смарт-контрактов и выпуск NFT (оценка)	Разово/по мере роста	150 000	150 000
Юридическое сопровождение	Регистрация юр.лица, разработка пользовательских соглашений, консультации по NFT и авторскому праву	Разово	00 000	200 000
Маркетинг и продвижение	Бюджет на контент, таргетированную рекламу и партнерские программы	6 месяцев	200 000 в месяц	1 200 000
Непредвиденные расходы	Резервный фонд на доработки, срочные правки, дополнительные маркетинговые активности	-	150 000	150 000
Итого				6 140 000 ₽

Источник: составлено автором на основе данных о рыночных ставках заработной платы для IT-специалистов в г. Москва по состоянию на октябрь-декабрь 2024 года (по материалам исследования «Обзор рынка труда в Digital и IT: осень 2024» агентства TalentTech, себе стоимости тарифов облачного хостинга Yandex Cloud и лицензий на ПО Figma.

Для расчета базовой себестоимости проекта за первый год общие производственные издержки соотносятся с прогнозируемым количеством активных пользователей.

Прогнозируется, что за первый год платформой начнут активно пользоваться (создадут профиль, выложат работы или совершат первую покупку) 2 000 пользователей (в соответствии с расчетом SOM).

Себестоимость привлечения и первичного обслуживания одного активного пользователя (CAC+) рассчитывается по формуле:

Себестоимость = Общие затраты первого года / Количество активных пользователей

$$\text{Себестоимость} = 6\,140\,000 \text{ Р} / 2\,000 = 3\,070 \text{ Р}$$

Это означает, что для выхода на операционную окупаемость в первый год, средний доход с одного активного пользователя должен превысить 3 070 рублей. Доход формируется за счет комиссий с продаж (10-15%), платных подписок для художников (Pro-аккаунт), платы за выпуск NFT-сертификата и комиссии от проектных услуг.

2.2. Организационный план

Поскольку стартап-проект «Скрепка» связан с высокотехнологичной разработкой, финансовыми операциями и взаимодействием с юридическими лицами, выбор оптимальной организационно-правовой формы имеет критическое значение. Рассматривались два основных варианта: регистрация в качестве Общества с ограниченной ответственностью (ООО) или Акционерного общества (АО).

Учитывая планы по привлечению инвестиций, необходимость выстраивания доверительных отношений с профессиональными контрагентами и сложность операций с цифровыми активами, выбор был сделан в пользу ООО.

Эта форма обеспечивает:

- Четкое разделение имущества: Личные активы учредителей отделены от активов компании, что снижает личные финансовые риски.
- Инвестиционную привлекательность: Удобная структура для входа инвесторов через увеличение уставного капитала или продажу доли.
- Корпоративную легитимность: Повышает доверие со стороны арт-институций, банков и крупных партнеров.
- Гибкость в налогообложении: Возможность выбора оптимальной системы налогообложения (например, УСН «Доходы минус расходы»).

Данный статус, хотя и предполагает более сложное администрирование и бухгалтерский учет по сравнению с samozанятостью, является необходимым для масштабирования бизнеса, привлечения серьезного финансирования и работы с цифровыми правами в правовом поле.

Источники финансирования на начальном этапе включают собственные средства учредителей и посевные инвестиции от бизнес-ангелов, заинтересованных в арт-технологиях. В дальнейшем планируется привлечение венчурного финансирования для масштабирования.

Ниже представлен PEST-анализ, который позволяет не только анализировать, но и отслеживать факторы макросреды, способные существенно повлиять на эффективность бизнеса.

Таблица 5

PEST-анализ

Р (Политические факторы)	Е (Экономические факторы)
• Государственная поддержка креативных индустрий: Принятие программ развития креативной экономики может открыть доступ к грантам и субсидиям. • Регуляторная неопределенность в сфере NFT и цифровых активов: Отсутствие четкого правового регулирования создает риски, но и формирует «окно возможностей». • Законодательство об авторском праве и интеллектуальной собственности: Основа для защиты интересов художников на платформе.	• Рост интереса к альтернативным инвестициям, включая предметы искусства, в условиях экономической волатильности. • Платежеспособность целевой аудитории: Зависимость от доходов среднего и высшего класса, коллекционеров и корпоративных бюджетов на культуру. • Курсовая волатильность может влиять на стоимость международных облачных и технологических сервисов.

S (Социальные факторы)	T (Технологические факторы)
• Легитимация уличного искусства: Рост его социального признания как полноценной формы современной культуры. • Цифровая грамотность аудитории: Готовность художников и коллекционеров использовать новые цифровые инструменты и токены. • Тренд на опыт (experience) и уникальность: Стремление потребителей к обладанию уникальными объектами и историями.	• Развитие блокчейн-инфраструктуры и L2-решений (Polygon и др.), снижающих стоимость и повышающих скорость NFT-транзакций. • Распространение 5G и AR-технологий, открывающих возможности для дополненной реальности в контексте просмотра искусства на месте. • Доступность облачных вычислений и API для быстрой разработки и интеграции сложных сервисов.

Далее представлена таблица бизнес-модели по Остервальдеру, которая используется для оценки перспектив развития и определения ключевых точек роста проекта⁷. Бизнес-модель Остервальдера — это инструмент, разработанный для описания, анализа, проектирования и внедрения инноваций в бизнес-модели компаний.

Этот подход обеспечивает систематическое и структурированное изучение всех аспектов бизнеса, что помогает организациям глубже понять свою деятельность и выявить возможности для улучшений. (Приложение 8).

2.3. Финансовый план

В задачи финансовой модели входит оценка устойчивости и прибыльности стартапа «Скрепка» на среднесрочную перспективу (3 года), а также подготовка реалистичных прогнозов для привлечения инвестиций.

Для оценки эффективности канала продаж и рекламы следует сделать воронку продаж, благодаря которой в будущем будет легко понять, на каком из этапов присутствует проблема и быстро устранить её. Воронка конверсий — это модель, используемая компаниями для отслеживания и оптимизации процесса продаж от начального контакта с потенциальным клиентом до завершения сделки. Воронка продаж помогает компаниям понять, какие этапы процесса продаж наиболее эффективны, где возникают узкие места и какие шаги можно предпринять для улучшения результатов. Задачами данной воронки являются

⁷ Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей

прогнозирование продаж, контроль работы менеджера и выявление лишних этапов продаж. (Приложение 9).

Ожидается, что к детальному изучению платформы и созданию профиля перейдут около 20% посетителей, или 10 000 пользователей. На этом этапе успех зависит от визуальной убедительности дизайна, чёткого ценностного предложения для разных аудиторий и наличия социального доказательства в виде кейсов и отзывов.

Далее прогнозируется, что 30% зарегистрированных пользователей, то есть 3 000 человек, станут активными. Для этого необходим эффективный онбординг, который быстро приводит пользователя к получению первой ценности, а также предоставление бесплатного базового функционала, мотивирующего к более глубокому вовлечению.

Целевым действием для монетизации является первая финансовая транзакция. Ожидается, что её совершит 15% активных пользователей, или 450 платящих клиентов, в первый год. Росту этого показателя будут способствовать такие меры, как страхование первой покупки для коллекционеров, бесплатный пробный период PRO-статуса для художников и внедрение упрощённой и безопасной платежной экосистемы.

Наибольший риск потери пользователей наблюдается на переходах между этапами "Интерес" и "Желание", а также "Желание" и "Действие". Это указывает на необходимость постоянного совершенствования коммуникации ценности платформы и повышения вовлечённости. Основной потенциал для роста прибыльности сосредоточен именно на этих финальных этапах, где следует оптимизировать пользовательский опыт и тестировать модели монетизации.

Для оценки потенциальной прибыльности стартапа «Скрепка» применена методология юнит-экономики. Анализ проводится на уровне одной средней успешной сделки на маркетплейсе, что является основной единицей монетизации. Она показывает, какой доход генерирует одна стандартная единица (например, клиент, заказ или товар) и насколько эффективно

расходуются ресурсы на её создание или привлечение. Этот метод позволяет рассчитывать ключевые показатели, такие как средний доход с пользователя (ARPU), стоимость привлечения клиента (CPL), общую выручку и прибыльность каждого рекламного канала.

Использование юнит-экономики в бизнесе обусловлено несколькими важными задачами⁸. Во-первых, она даёт точную оценку рентабельности продукта, что служит основой для взвешенных решений в ценообразовании, маркетинге и развитии продукта. Во-вторых, её анализ позволяет строить реалистичные прогнозы роста, определяя сроки выхода на точку безубыточности и прибыльность.

Кроме того, этот подход помогает определить эффективность маркетинга, выявляя наиболее прибыльные каналы привлечения и устанавливая оптимальный бюджет на клиента⁹. Он также способствует управлению затратами, так как позволяет находить и устранять слабые места в цепочке создания ценности. Наконец, глубокий анализ юнит-показателей становится фундаментом для принятия стратегических решений, позволяя выстраивать долгосрочное развитие бизнеса на основе объективных данных.

Таблица 6

Unit-экономика

Показатель	Контент-маркетинг & PR	Таргетированная реклама в соцсетях	Партнерские программы	Итого / Среднее
Описание канала	Формирование экспертного статуса, привлечение институций и серьезных коллекционеров через медиа.	Прямое привлечение художников и коллекционеров через рекламу в Instagram*, VK.	50+ регистраций по партнерским ссылкам, 10+ партнерств	
Прогноз потока	50+ целевых лидов (запросы от институций)	200+ регистраций художников, 100+ регистраций коллекционеров	300 000 Р	~410 целевых контактов
Бюджет канала	400 000 Р	500 000 Р	20% (10 платящих пользователей/партнеров)	1 200 000 Р

⁸ Самылин А.И. Корпоративные финансы

⁹ Чернышева Ю.Г. Бизнес-анализ

Прогноз конверсии в покупателях	10% (5 платящих B2B-клиентов)	15% (45 платящих пользователей)	120 000 Р (средняя сделка)	60 платящих клиентов
Средний чек канала	300 000 Р (средний проект B2B)	100 000 Р (средняя сделка на маркетплейсе)	1 200 000 Р	~140 000 Р (взвеш.)
Доход с канала	1 500 000 Р	4 500 000 Р	30 000 Р (на платящего/партнера)	7 200 000 Р
САС (стоимость привлечения клиента)	80 000 Р	11 111 Р (на платящего)		20 000 Р (средний)
Стоимость привлечения платящего клиента (CPC-paying)	400 000 Р / 5 = 80 000 Р	500 000 Р / 45 = 11 111 Р	300 000 Р / 10 = 30 000 Р	~20 000 Р
Операционные издержки на сделку (15%)	45 000 Р	15 000 Р	18 000 Р	78 000 Р (сумма)
Прибыль с канала (до вычета постоянных расходов)	1 500 000 - 400 000 - (45 000*5) = 1 500 000 - 400 000 - 225 000 = 875 000 Р	4 500 000 - 500 000 - (15 000*45) = 4 500 000 - 500 000 - 675 000 = 3 325 000 Р	1 200 000 - 300 000 - (18 000*10) = 1 200 000 - 300 000 - 180 000 = 720 000 Р	4 920 000 Р
Маржинальность канала	58.3%	73.9%	60%	~68.3%
Прибыль с 1 платящего клиент	875 000 Р / 5 = 175 000 Р	3 325 000 Р / 45 = 73 889 Р	720 000 Р / 10 = 72 000 Р	~82 000 Р (средняя)

Источник: составлено автором. Прогнозные показатели конверсии (CR) и стоимости клика (CPC) рассчитаны с учетом средних значений по отрасли для социальных сетей и контент-маркетинга, представленных в отчете [Экономика digital-маркетинга. Цифры, тренды, прогнозы. Доклад РАЭК (Российская Ассоциация Электронных Коммуникаций). Сентябрь 2024г.] (<https://tenchat.ru/media/2617534-ekonomika-digitalmarketinga-doklad-raek?ysclid=ml9wup0bsx411909171>)).

Прогнозная модель юнит-экономики демонстрирует общую финансовую устойчивость и высокий маржинальный потенциал маркетинговой стратегии платформы «Скрепка». Суммарная прибыль от каналов привлечения до вычета постоянных расходов формирует значительный финансовый ресурс для покрытия операционных издержек. Наибольший вклад в общую эффективность вносит канал таргетированной рекламы, который сочетает высокую рентабельность с оптимальной стоимостью привлечения клиента, обеспечивая основу для масштабируемого роста. Дополняющие его каналы контент-маркетинга и партнерских программ, хотя и характеризуются более высокими удельными затратами на привлечение, выполняют критически важные стратегические функции: формирование экспертного статуса платформы и создание доверительного сетевого эффекта внутри профессионального

сообщества. Такое комбинированное распределение маркетинговых усилий обеспечивает не только достижение плановых показателей по доходности, но и создает фундамент для долгосрочной устойчивости и роста бренда в нише уличного искусства.

На основе ранее собранных данных была разработана финансовая модель, которая позволяет спрогнозировать развитие бизнеса и оценить эффективность выбранной маркетинговой стратегии. Эта модель помогает определить, за счёт каких факторов можно увеличить прибыль, что особенно важно на начальном этапе стартапа. Таблица объединяет ключевые показатели, такие как расходы, доходы и прибыль, демонстрируя взаимосвязь между ними.

На основе данных юнит экономики и маркетингового плана разработана консолидированная финансовая модель, позволяющая оценить развитие бизнеса «Скрепка» в первый год работы и эффективность выбранной стратегии. Модель интегрирует ключевые показатели, а именно выручку от различных источников дохода (комиссии, подписки, B2B услуги) и структурированные расходы, разделенные на переменные (непосредственно связанные с транзакциями) и постоянные (операционные издержки). Это позволяет четко увидеть, за счет каких факторов, таких как рост числа сделок, увеличение среднего чека или оптимизация САС, можно увеличить маржинальность.

Таблица 7

Показатели финансовой модели на месяц

Наименование затрат	Сумма, руб.	Пояснение
Расходы	571667	Общая сумма ежемесячных затрат.
Переменные расходы	250000	Издержки, напрямую зависящие от объема сделок: комиссии платежных систем (3-5%), блокчейн-комиссии (gas fees), затраты на логистику/страхование.
Общепроизводственные расходы	300000	Основные операционные затраты на функционирование платформы: ФОТ ключевой команды (разработка, поддержка), аренда облачной инфраструктуры и серверов.

Косвенные расходы	21667	Административные и накладные расходы: бухгалтерское и юридическое сопровождение, амортизация части маркетингового бюджета, связь, офисные нужды.
Выручка	750000	Совокупный месячный доход платформы.
Выручка с B2B-услуг и подписок	245833	Доход от проектных гонораров (паблик-арт), платы за NFT-сертификаты и платных PRO-подписок художников.
Выручка с комиссий маркетплейса	504167	Основной поток дохода — 15% комиссия с продаж произведений искусства на платформе.
Маржинальный доход	500000	Выручка - Переменные расходы. Ключевой показатель, отражающий contribution margin — сумму, доступную для покрытия постоянных расходов и формирования прибыли.

Источник: составлено автором на основе консолидированных данных таблиц «Производственные издержки» и «Unit-экономика» настоящего исследования.

Таблица 8

Показатели финансовой модели на год

Наименование затрат	Сумма, руб.	Пояснение
Расходы	6 860 000	Общая сумма годовых затрат, включая инвестиции в развитие и операционные издержки.
Переменные расходы	3 000 000	Годовые издержки, напрямую зависящие от объема сделок: комиссии платежных систем, блокчейн-комиссии (gas fees), затраты на логистику и страхование по сопровождаемым сделкам.
Общепроизводственные расходы	3 600 000	Основные годовые операционные затраты: Фонд оплаты труда (ФОТ) ключевой команды, аренда и обслуживание облачной инфраструктуры, серверов, лицензии ПО.
Косвенные расходы	260 000	Годовые административные, управленческие и накладные расходы: бухгалтерское и юридическое сопровождение, банковское обслуживание, связь, непредвиденные траты.
Выручка	9 000 000	Совокупный годовой доход платформы от всех источников.
Выручка с B2B-услуг и подписок	2 950 000	Годовой доход от проектных гонораров (паблик-арт), платы за выпуск NFT-сертификатов и оплаты PRO-подписок художников.
Выручка с комиссий маркетплейса	6 050 000	Основной годовой поток дохода — 15% комиссия с продаж произведений искусства на

		платформе. Прогноз основан на 450 сделках со средним чеком 75 000 Р.
Маржинальный доход	6 000 000	Годовые переменные расходы. Показывает общий объем средств, доступных для покрытия постоянных (общепроизводственных и косвенных) расходов и формирования операционной прибыли.

Источник: составлено автором на основе консолидированных данных таблиц «Производственные издержки» и «Unit-экономика» настоящего исследования.

Исходя из выше просчитанных данных, можно узнать срок окупаемости проекта, который получается из частного двух значений: инвестиций и ежегодных денежных доходов:

$$\frac{6140000}{860000} = 7.1 \text{ лет}$$

Полученный срок окупаемости, рассчитанный только на основе прибыли первого года, кажется длительным. Это характерно для стартапов на этапе запуска, когда основные инвестиции направлены на создание продукта и захват рынка, а значительная прибыль формируется позднее.

Корректный прогноз окупаемости (на основе 3-летней модели):

Для реалистичной оценки необходимо учитывать рост прибыли в последующие годы (см. прогноз: Год 2 – EBITDA 4 000 000 Р, Год 3 – EBITDA 8 000 000 Р).

Накопленный денежный поток за 2 года: 860 000 Р + 4 000 000 Р = 4 860 000 Р.

Остаток для окупаемости: 6 140 000 Р - 4 860 000 Р = 1 280 000 Р.

Время для окупаемости остатка в 3-м году: 1 280 000 Р / 8 000 000 Р (годовой поток) = 0.16 года ($\approx$ 2 месяца).

Итоговый срок окупаемости: 2 года + 2 месяца = $\approx$ 26 месяцев (2 года и 2 месяца).

При условии достижения плановых показателей роста, срок окупаемости первоначальных инвестиций в проект «Скрепка» составит около 2-2.5 лет. Такой

показатель является стандартным и привлекательным для технологических стартапов на ранней стадии, особенно в сегменте креативных индустрий, где ключевыми ценностями являются формирование сообщества и интеллектуальные активы. Это подтверждает конкурентоспособность, эффективность бизнес-модели и низкие риски для потенциальных инвесторов.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА СТАРТАП-ПРОЕКТА

3.1. Направленность, эффективность, конкурентоспособность

Успешный запуск и развитие стартапа требуют синергии трёх ключевых компонентов: чёткой рыночной направленности, операционной эффективности и устойчивых конкурентных преимуществ. На данном этапе для комплексной оценки проекта «Скрепка» выбран метод Беркуса¹⁰. Этот метод идеально подходит для ранних стадий, так как позволяет качественно оценить потенциал проекта до выхода на значительные финансовые показатели, фокусируясь на фундаментальных факторах успеха.

Метод Беркуса, разработанный Дэвидом Беркусом, предполагает оценку стоимости стартапа через оценку пяти ключевых компонентов, каждый из которых вносит вклад в итоговую доинвестиционную стоимость. Этот подход структурирует анализ, помогая основателям и инвесторам выявить сильные стороны и зоны роста. Основные элементы оценки включают:

Базовая ценность идеи: Оценка уникальности и востребованности продукта. Насколько предлагаемое решение — комплексная платформа для уличного искусства — отличается от существующих аналогов (маркетплейсов, архивов, NFT-площадок) и соответствует неудовлетворённым потребностям рынка (легитимация, монетизация, архивация).

Качество и опыт управленческой команды: Оценка навыков, знаний и опыта команды, реализующей проект. Способность команды сочетать экспертизу в области современного искусства, технологий (блокчейн, разработка) и бизнеса.

Качество исполнения и наличие работающего прототипа: Оценка степени проработки продукта. В случае «Скрепки» — это наличие детального дизайн-

¹⁰ Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя

проекта, проработанной UX-архитектуры, технического плана реализации и, в перспективе, работающего MVP (минимально жизнеспособного продукта).

Выход на рынок и отношения с клиентами: Анализ проработанности стратегии продвижения, понимания целевой аудитории (художники, коллекционеры, институции) и выстроенных каналов сбыта, а также наличия первых партнёрств или пилотных соглашений¹¹.

Масштабируемость и необходимость дополнительного финансирования: Изучение потенциала масштабирования бизнес-модели, прогноза роста и понимания объёма необходимых инвестиций для достижения ключевых вех.

Каждый из этих элементов вносит условную денежную оценку в общую доинвестиционную стоимость проекта, формируя системную картину его зрелости и инвестиционной привлекательности на ранней стадии.

Таблица 9

Метод Беркуса

Элементы, влияющие на ценность	Вложенные средства
Разработанная идея (базовая стоимость)	500 000 руб.
Прототип	750 000 руб.
Команда менеджеров (исполнение)	400 000 руб.
Стратегия внедрения (выход на рынок)	300 000 руб.
Начало продаж	450 000 руб.
Доинвестиционная стоимость	2 400 000 руб.

Источник: составлено автором в соответствии с методологией оценки стартапов Дэвида Беркуса, описанной в работе [Буров В.П., Ломакин А.Л., Морозкин В.А. др. Бизнес-план фирмы. Теория и практика.] ([3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 192 с.]). Оценочные стоимости компонентов обоснованы в разделах 1.1, 1.2 и 2.1 настоящей работы.

Согласно методологии Беркуса, доинвестиционная стоимость стартапа на ранней стадии, как правило, не должна превышать 2 млн долларов США. Полученная для проекта «Скрепка» оценка в 2,4 млн рублей ($\approx 27\,000$ долларов по текущему курсу) существенно ниже этого лимита, что подтверждает её реалистичность и консервативность, а также формирует комфортную основу для переговоров с инвесторами.

¹¹ Коллектив авторов HBR. Предпринимательство и стартапы

Для более глубокой оценки инвестиционной привлекательности и фундаментальной стоимости также применяется метод дисконтированных денежных потоков (DCF). Этот метод позволяет оценить текущую стоимость будущих денежных потоков, которые, как ожидается, будет генерировать стартап.

Важно отметить, что применение метода DCF к проектам на ранней стадии связано с повышенной сложностью и высокой степенью неопределённости из-за большого количества допущений, необходимых для прогнозирования доходов и расходов на долгосрочном горизонте. Точность оценки в значительной степени зависит от качества этих допущений, реалистичности прогнозов роста и обоснованности выбора ставки дисконтирования, которая отражает высокие риски подобных инвестиций. Поэтому при всесторонней оценке количественные расчёты по DCF необходимо дополнять качественным анализом рыночных трендов, уровня конкуренции и качества управленческой команды.

Принципиальный расчет стоимости методом DCF для проекта «Скрепка»:

Для демонстрации подхода используется упрощённая одноэтапная модель. В качестве денежного потока (CF) берётся прогнозируемая операционная прибыль (EBITDA) первого года в размере 860 000 рублей. В качестве ставки дисконтирования (r) применяется повышенная ставка, отражающая высокие риски стартапа. Для примера, можно использовать 40% (что значительно выше безрисковой ставки ЦБ и включает премии за риск бизнеса, рынка и стадии развития).

Формула для расчета приведенной стоимости:

$$DCF = \frac{CF_1}{(1 + r)^1} \quad (3.1)$$

Расчет:

$$DCF = \frac{860000}{(1 + 0.40)^1} = \frac{860000}{1.4} \approx 614286 \text{ рублей}$$

Полученное значение в ~614 тыс. рублей представляет собой очень консервативную оценку текущей стоимости прогнозируемого годового денежного потока с учётом высоких рисков. В полноценной модели DCF рассчитывается стоимость нескольких лет прогноза с последующим учётом терминальной стоимости.

Применение методов Беркуса и DCF, даже в упрощённом виде, позволяет сделать вывод о том, что проект «Скрепка» обладает потенциалом создания значительной стоимости. Положительные результаты предварительных расчётов, особенно на фоне скромной доинвестиционной оценки по Беркусу, указывают на высокую потенциальную эффективность и конкурентоспособность бизнес-модели. Это создает основу для обоснованного привлечения инвестиций на посевной стадии для реализации следующего этапа: разработки и запуска MVP.

3.2. Проектные риски

На любом этапе развития стартапа, особенно на начальном, критически важно проводить идентификацию, анализ и оценку потенциальных рисков, которые могут оказать негативное влияние на реализацию проекта. Для комплексной оценки факторов макросреды¹², способных существенно повлиять на жизнеспособность и эффективность бизнеса «Скрепка», в дополнение к ранее проведённому SWOT-анализу применяется PEST-анализ¹³. Этот инструмент позволяет системно мониторить внешнее окружение и принимать упреждающие стратегические решения.

Основные цели и компоненты PEST-анализа для проекта «Скрепка»:

Анализ политических и правовых факторов: требуется изучить действующее законодательство в сферах, критических для проекта:

¹² Котлер Ф. Маркетинг от А до Я

¹³ Чернышева Ю.Г. Бизнес-анализ

регулирование цифровых финансовых активов (NFT и токенизации), авторское право и интеллектуальная собственность, налогообложение креативного бизнеса, а также государственную политику в поддержку малого предпринимательства и креативных индустрий. Это позволяет прогнозировать возможные изменения в правовом поле, которые могут создать как новые возможности (субсидии, гранты), так и риски (запреты, повышенное регулирование).

Оценка экономических факторов: важно анализировать макроэкономические показатели, такие как инфляция, курс валют, процентные ставки и общий уровень экономической активности. Эти факторы напрямую влияют на платёжеспособность целевой аудитории (коллекционеров, корпоративных заказчиков), стоимость привлечения инвестиций, а также на операционные расходы (например, стоимость облачных сервисов в иностранной валюте).

Исследование социальных и культурных факторов: необходимо отслеживать социокультурные тренды, такие как степень легитимации и общественного признания уличного искусства, ценностные установки в отношении коллекционирования и владения цифровыми активами, уровень цифровой грамотности в арт-сообществе. Понимание этих факторов помогает точно адаптировать продукт, коммуникацию и сервисы под глубинные потребности и барьеры целевых сегментов.

Изучение технологических факторов: требуется постоянно оценивать скорость развития и доступность ключевых технологий: блокчейн-инфраструктуры (стоимость и скорость транзакций, появление новых стандартов), облачных вычислений, AR/VR-технологий для интерактивного взаимодействия с искусством. Технологические прорывы могут как создать новые конкурентные преимущества, так и быстро обесценить текущее технологическое решение.

Проведение PEST-анализа позволяет команде «Скрепки» не просто зафиксировать текущее состояние внешней среды, но и организовать систему постоянного мониторинга, что является основой для гибкой стратегии, способной адаптироваться к изменениям и минимизировать потенциальные угрозы.

Таблица 10

PEST-Анализ

Политический факторы	Экономические факторы
- Регуляторная неопределённость в сфере NFT и цифровых активов: Отсутствие чёткого законодательства создаёт риски для модели сертификации, но также формирует «окно возможностей» для первых игроков. - Государственная политика в сфере культуры и креативных индустрий: Возможность получения грантовой поддержки или участия в государственных программах развития паблик-арта. - Законодательство об авторском праве и интеллектуальной собственности: Основа для защиты интересов художников на платформе; изменения в законах могут потребовать коррекции юридической модели.	- Платежеспособность целевой аудитории: Зависимость от доходов среднего класса, коллекционеров и корпоративных бюджетов на культуру и корпоративный PR. - Волатильность курса криптовалют и комиссий блокчейн-сетей (gas fees): Влияет на стоимость и привлекательность услуги NFT-сертификации. - Конкуренция за рекламный бюджет и рост стоимости привлечения клиента (CAC) в digital-среде. - Общее состояние экономики: В периоды спада снижается спрос на предметы искусства как на необязательные и инвестиционные товары.
Социальные факторы	Технологические факторы
- Легитимация уличного искусства: Рост его признания как полноценной формы современного искусства и культурного актива. - Цифровая грамотность арт-сообщества: Готовность художников и коллекционеров использовать цифровые инструменты, токены и взаимодействовать на новой платформе. - Тренд на устойчивость и локальность: Повышенный интерес к локальным историям, городской идентичности и сохранению культурного наследия, что усиливает ценность архивации.	- Развитие блокчейн-инфраструктуры: Появление более дешёвых и экологичных решений (L2-сети) снижает барьер для использования NFT. - Интеграция с картографическими и AR-сервисами: Технологии для создания интерактивных карт искусства и дополненной реальности, усиливающих пользовательский опыт. - Безопасность и стандарты: Необходимость обеспечения высочайшего уровня кибербезопасности для защиты цифровых активов и данных пользователей. - Развитие AI-инструментов: Возможность использования искусственного интеллекта для кураторских подборок, рекомендаций и анализа рынка.

Несмотря на наличие существенных внешних рисков, в первую очередь политико-правовых, проект «Скрепка» обладает высоким потенциалом за счет своей упреждающей и адаптивной стратегии. Активное управление рисками, заложенное в основу планирования, не просто минимизирует угрозы, но и может превратить их в возможности для укрепления позиций на формирующемся рынке. Готовность к изменениям и фокус на создании непреходящей ценности

для всех участников экосистемы являются ключевыми факторами, повышающими шансы на долгосрочный успех.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги выпускной квалификационной работы, выполненной в формате стартапа, можно заключить, что стартап-проект цифровой платформы «Скрепка» демонстрирует высокий уровень инновационности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Эти качества, подкрепленные детальным анализом, являются фундаментом для его долгосрочной жизнеспособности и успешного развития на формирующемся рынке цифровых решений для искусства.

В рамках работы был проведен всесторонний анализ и разработаны ключевые элементы бизнеса:

Маркетинговый анализ и стратегия: была подтверждена актуальность и незаполненность рыночной ниши, выявлены целевые сегменты (художники, коллекционеры, институции), проанализированы конкуренты и обоснована уникальность комплексного предложения «Скрепки», сочетающего маркетплейс, NFT-сертификацию и продюсерские услуги.

Производственный и организационный план: Определены этапы разработки технологически сложной платформы, рассчитаны необходимые ресурсы и издержки. Выбрана оптимальная организационно-правовая форма (ООО) и построена бизнес-модель по Остервальдеру, отражающая системность подхода.

Финансовая модель: на основе воронки продаж и юнит-экономики построены реалистичные прогнозы, показывающие путь к операционной безубыточности в первый год и значительный потенциал роста. Оценка методами Беркуса и DCF подтвердила фундаментальную стоимость проекта.

Через SWOT и PEST-анализ идентифицированы ключевые внешние и внутренние риски (прежде всего, регуляторные и рыночные), а также разработаны стратегии по их минимизации, что повышает устойчивость проекта.

Проект «Скрепка» решает следующие системные проблемы рынка уличного искусства:

1. Проблема легитимации и монетизации для художников: Отсутствие прозрачных, легальных каналов для продажи работ и защиты авторских прав¹⁴. Платформа решает это через создание верифицированного маркетплейса и выпуск NFT-сертификатов, фиксирующих авторство и историю владения¹⁵.
2. Проблема доступа и доверия для коллекционеров: Сложности с поиском качественных работ, проверкой их подлинности (провенанс) и организацией сделки. «Скрепка» предлагает курированный каталог, гарантии на основе блокчейн-технологии и сервисное сопровождение «под ключ».
3. Проблема фрагментации и отсутствия инфраструктуры для рынка: Разрозненность художников, покупателей и институций. Платформа выступает как универсальный хаб, объединяющий всех участников экосистемы, предоставляя инструменты для взаимодействия, а также цифровой архив для сохранения культурного наследия. Из ранее проведённых расчётов были получены следующие показатели:

- Маржинальный доход за первый год: 6 000 000 руб.
- Срок окупаемости первоначальных инвестиций: около 2-2,5 лет
- Доинвестиционная оценка (метод Беркуса): 2 400 000 руб.

Проект рассчитывает на привлечение посевных инвестиций в размере около 6 млн рублей, необходимых для полноценной разработки MVP, запуска и выхода на рынок в первый год. Данные инвестиции планируется окупить в течение указанного срока за счет роста оборотов платформы¹⁶.

Таким образом, исходя из итогов всех проведённых исследований, анализов и финансовых моделей, можно с уверенностью утверждать, что стартап «Скрепка» обладает значительным потенциалом для создания устойчивого

¹⁴ Шарифуллина Г.З. Правовые аспекты оборота произведений уличного искусства

¹⁵ Искусство в эпоху блокчейна: как NFT меняют арт-рынок

¹⁶ Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup

бизнеса и оказания transformative-влияния на рынок уличного искусства. На данный момент работа представляет собой готовую основу для реализации: сформирована детальная дизайн-концепция платформы, разработан жизнеспособный бизнес-план и определены четкие шаги по продвижению. Проект готов перейти к практической фазе — разработке и запуску.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бэнкси. Wall and Piece. – М.: Эксмо, 2019. – 224 с.
2. Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 192 с.
3. Гэд Т. Customer Experience: Как создать продукт, который любят. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. – 264 с.
4. Иванов А.Е. Паблик-арт в городской среде: социальные функции и экономические эффекты // Культурология. – 2021. – № 4. – С. 45-58.
5. Искусство в эпоху блокчейна: как NFT меняют арт-рынок [Электронный ресурс] // Артгид. – URL: <https://artguide.com/posts/iskusstvo-v-epokhu-blokcheina> (дата обращения: 01.12.2025).
6. Клоук А. Краткая история граффити и уличного искусства // Художественный журнал. – 2018. – № 101. – С. 33-47.
7. Коллектив авторов Harvard Business Review (HBR). Предпринимательство и стартапы. – М.: Альпина Диджитал, 2023. – 156 с.
8. Котельников В.Р. Уличное искусство: от вандализма к институционализации. Эволюция правового и социального статуса // Вестник культурологии. – 2020. – № 3(87). – С. 112-125.
9. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. – М.: Альпина Бизнес, 2022. – 216 с.
10. Круг С. Не заставляйте меня думать. Веб-юзабилити и здравый смысл. – 3-е изд. – М.: Эксмо, 2024. – 256 с.
11. Лэйти Т. Уличное искусство: от подполья к арт-рынку. Экономика и социология стрит-арта. – СПб.: Арка, 2017. – 198 с.
12. Макдональд М., Уилсон Х. Стратегический маркетинг: Как создать ценность для клиента. – М.: Питер, 2020. – 334 с.

13. Материалы и архив проекта «Артмосфера» — крупнейшего в России фестиваля уличного искусства [Электронный ресурс]. — URL: <https://artmosphere.ru/> (дата обращения: 10.12.2025).
14. Модели и методологии разработки стартапа [Электронный ресурс] // vc.ru. — URL: <https://vc.ru/money/118679-modeli-i-metodologii-razrabotki-startapa> (дата обращения: 15.12.2025).
15. Особенности и методика формирования бизнес-плана для стартапа [Электронный ресурс] // Disshelp. — URL: <https://disshelp.ru/blog/osobennosti-i-metodika-formirovaniya-biznes-plana-dlya-startapa/> (дата обращения: 20.12.2025).
16. Отчет о рынке современного искусства в России 2022-2023 [Электронный ресурс] // InArt. — URL: <https://inart.me/research> (дата обращения: 05.01.2026).
17. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. — М.: Альпина Паблишер, 2018. — 329 с.
18. Папанек В. Дизайн для реального мира. — М.: Издатель Дмитрий Аронов, 2022. — 416 с.
19. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. — М.: Альпина Паблишер, 2020. — 265 с.
20. Рынок цифрового искусства (Digital Art) и NFT: объем, тренды, прогнозы до 2025 года [Электронный ресурс] // Research.TechArt. — URL: <https://research.techart.ru/nft-art-market> (дата обращения: 10.01.2026).
21. Самылин А.И. Корпоративные финансы. Финансовые расчеты: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2022. — 472 с.
22. Стрит-арт как инвестиция: анализ ценовых трендов и коллекционирования [Электронный ресурс] // The Art Newspaper Russia. — URL: <https://www.theartnewspaper.ru/posts/20230405-street-art-investment> (дата обращения: 15.01.2026).

- 23.Тидвелл Дж., Брюэр Ч. Разработка интерфейсов. Паттерны проектирования. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2022. – 560 с
- 24.Уингер Р., Чендлер К. UX-дизайн. Практическое руководство по проектированию опыта взаимодействия. – СПб.: Символ-Плюс, 2020. – 336 с.
- 25.Федотова М.А. Трансформация публичного пространства: уличное искусство в контексте городских исследований // Урбанистика. – 2022. – № 1. – С. 88-102.
- 26.Феличи Дж. Типографика. Шрифт, верстка, дизайн. – 2-е изд. – СПб.: БХВ, 2021. – 496 с.
- 27.Чернышева Ю.Г. Бизнес-анализ: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 648 с.
- 28.Шарифуллина Г.З. Правовые аспекты оборота произведений уличного искусства и паблик-арта // Право и современные государства. – 2023. – № 2. – С. 67-75.
- 29.Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 20.01.2026).
- 30.Официальный сайт архива Фонда Граффити Андеграунд (FGA.art) [Электронный ресурс]. – URL: <http://fga.art/> (дата обращения: 22.01.2026).
- 31.Официальный сайт и каталог платформы Bizar.art [Электронный ресурс]. – URL: <https://bizar.art/> (дата обращения: 25.01.2026).
- 32.Официальный сайт и каталог платформы Setka Lavka [Электронный ресурс]. – URL: <https://setkalavka.ru/> (дата обращения: 27.01.2026).
- 33.Reid D., St-Pierre K. (eds.). Routledge Companion to Urban Art and Activism. – London: Routledge, 2020. – 456 p.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Целевая аудитория и ее характеристики

Категория	Сегмент 1: Художники	Сегмент 2: Коллекционеры	Сегмент 3: Институции	Сегмент 4: Аудитория
Демографический профиль	Возраст: 20-45 лет Пол: Преимущественно мужчины (ок. 70%) Образование: Высшее/неоконченное высшее (художественное, дизайн, архитектура)	Возраст: 30-60 лет Пол: Равное распределение Доход: Средний и выше среднего	Тип: Галереи, фонды, музеи, девелоперские компании, городские администрации, корпорации (HR, PR-департаменты). Размер: От малых НКО до крупных корпораций.	Возраст: 18-45 лет Пол: Равное распределение Интересы: Современная культура, урбанистика, путешествия, фотография, самообразование.
Основные потребности	1. Монетизация: Каналы для продажи работ и поиска заказов. 2. Легитимация: Официальное признание, документация, защита авторских прав. 3. Экспозиция: Цифровое портфолио, продвижение своего имени. 4. Сообщество: Профессиональная среда, коллаборации.	1. Доступ к нише: Открытие новых имен и работ. 2. Доверие: Гарантии подлинности (провенанс) и юридическая чистота сделки. 3. Удобство: Поиск по критериям, прозрачные условия, логистика «под ключ». 4. Инвестиции: Понимание потенциала роста ценности.	1. Ресурс: База проверенных художников для проектов (паблик-арт, ревитализация, оформление). 2. Легитимность: Организация легальных проектов «под ключ» (согласования, контракты). 3. PR и вовлечение: Инструменты для создания культурных программ, привлечения аудитории.	1. Навигация: Инструмент для поиска и изучения уличного искусства в городе. 2. Образование: Информация об авторе, истории работы, контексте. 3. Вовлечение: Возможность следить за художниками, участвовать в событиях (выставки, туры).
Основные боли	• Нет официальных каналов продаж. • Работы не защищены, могут быть уничтожены или присвоены. • Сложно работать с заказчиками напрямую (юридические и логистические барьеры). • Зависимость от социальных сетей.	• Сложно найти качественные работы и проверить их историю. • Непонятны механизмы и риски покупки. • Отсутствие инфраструктуры (доставка, хранение, страхование). • Высокий порог входа в традиционный арт-рынок.	• Сложности в поиске и отборе подходящих художников. • Бюрократические и организационные сложности реализации паблик-арт проектов. • Риски репутационного и юридического характера. 1. Ресурс: База	• Сложно найти информацию о конкретной работе или авторе. • Нет целостной карты для исследования. • Работы носят эфемерный характер (могут быть закрашены).

			проверенных художников для проектов (паблик-арт, ревитализация, оформление). 2. Легитимность: Организация легальных проектов «под ключ» (согласования, контракты). 3. PR и вовлечение: Инструменты для создания культурных программ, привлечения аудитории.	
Ключевые критерии выбора работы	• Простота и скорость публикации/продажи. • Процент комиссии. • Наличие инструментов для создания NFT-сертификата. • Активность и качество аудитории (покупателей, заказчиков).	Репутация платформы и гарантии подлинности (наличие экспертизы, блокчейн). • Удобство поиска и качество каталога. • Наличие сервисных услуг (доставка, страховка). • Ликвидность актива.	• Наличие готовых юридических и организационных решений. • Качество портфолио и репутация художников на платформе. • Возможность получения комплексного предложения под проект.	• Удобство и красота интерфейса, мобильность. • Актуальность и полнота информации. • Интерактивность (маршруты, квесты, AR).
Ценностное предложение «Скрепки» для сегмента	Твой профессиональный инструмент": Легальный доход, цифровой паспорт работы, доступ к заказам и сообществу.	"Надёжный проводник в мир уличного искусства": Гарантированная подлинность, curated-подборка, сервис «всё включено».	"Партнер для реализации культурных проектов": Готовая база талантов, юридическое и организационное сопровождение.	"Интерактивный гид по городскому искусству": Живая карта, истории работ, возможность быть причастным к культуре города.

Окончание приложения 1

Приложение 2
Логотип платформы



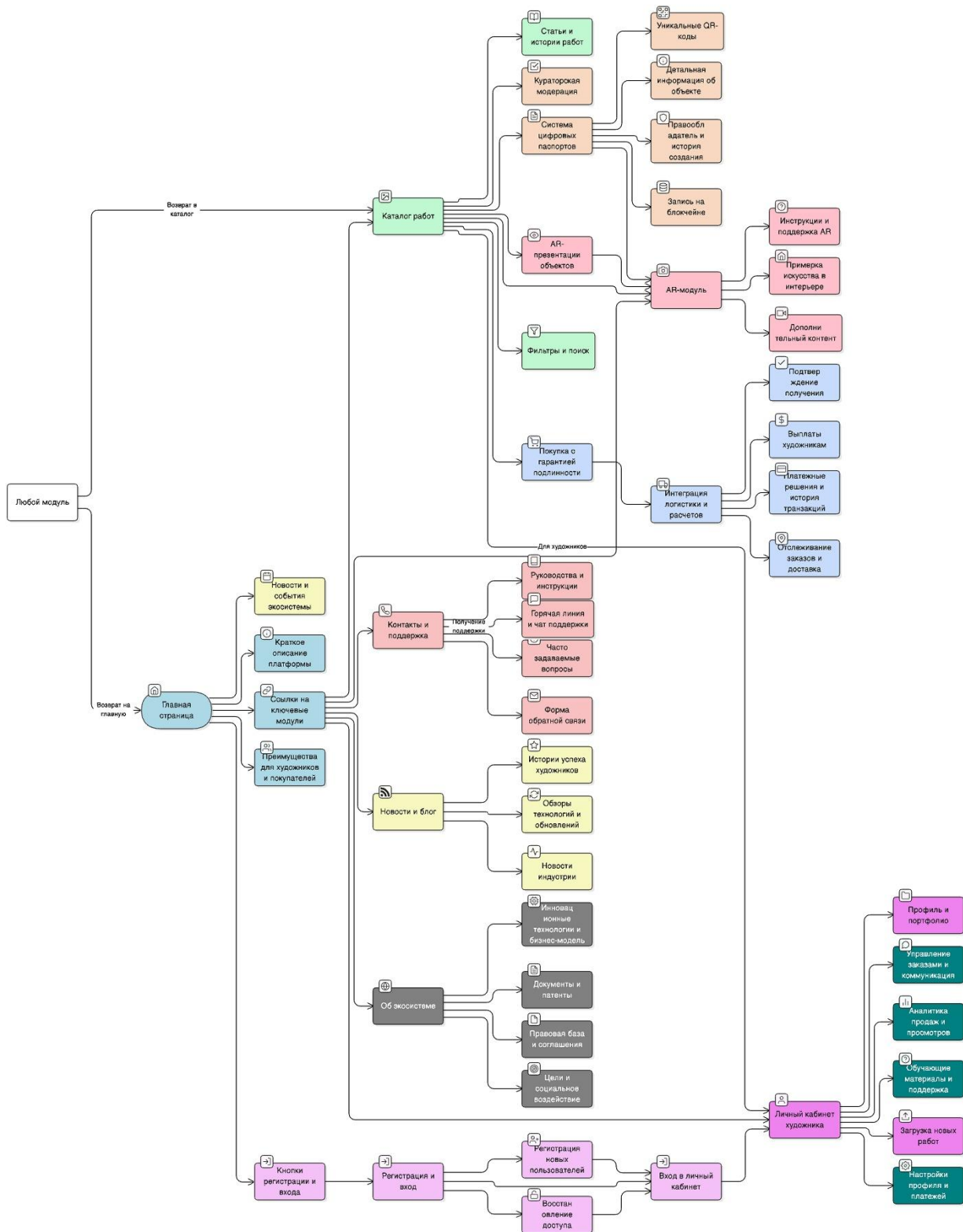
Приложение 3

Декоративные элементы



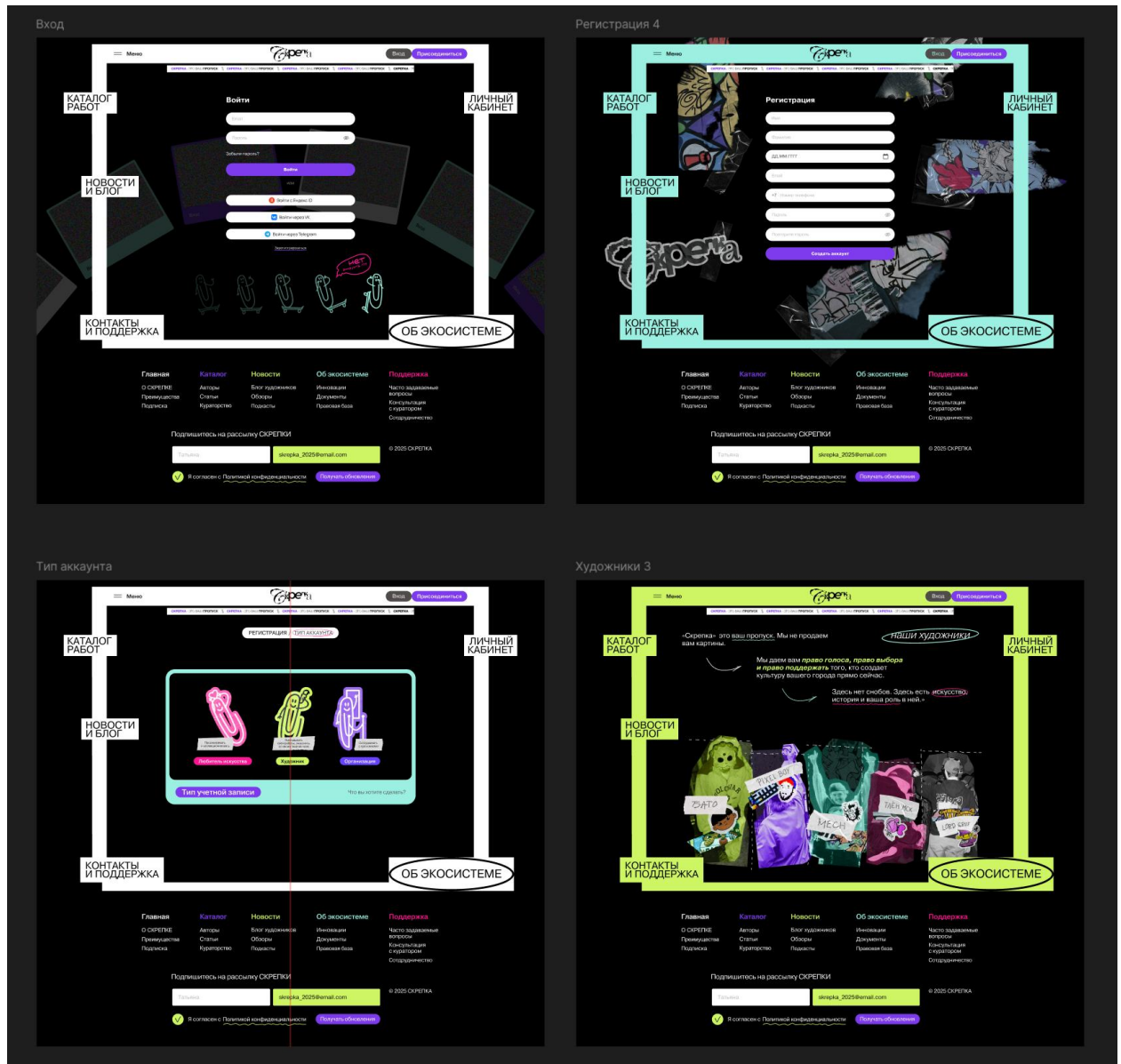
Приложение 4

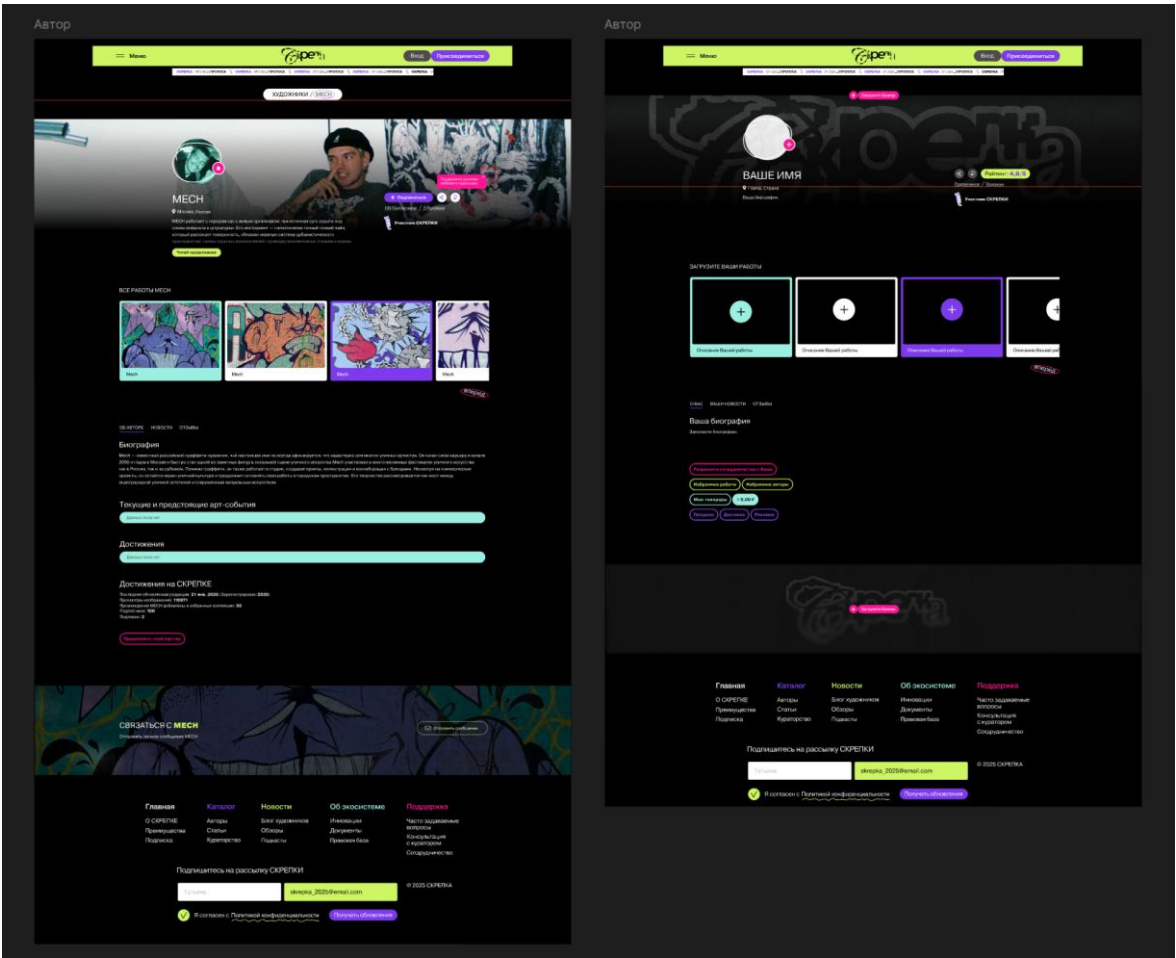
Сценарий

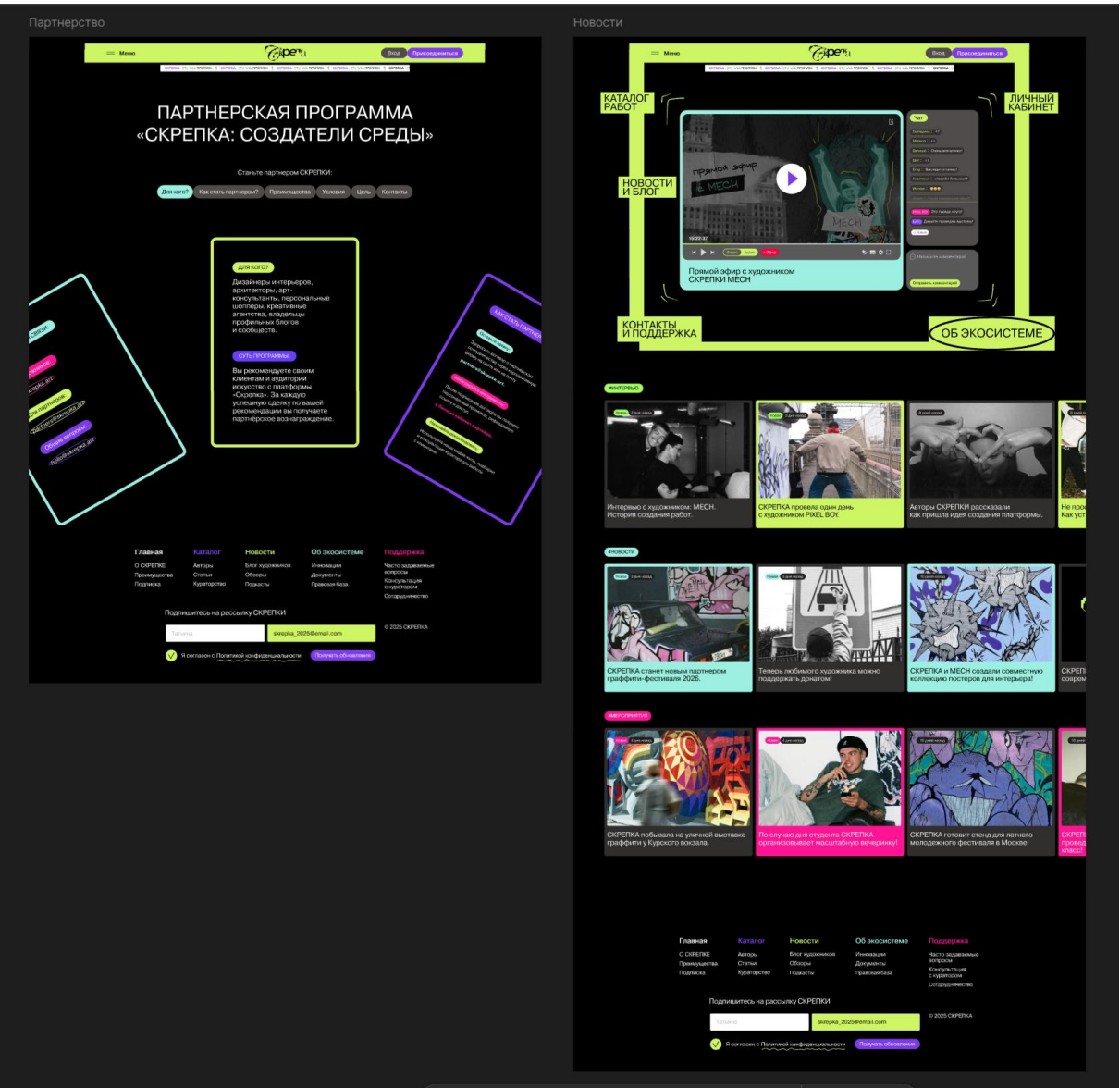




Продолжение приложения 4

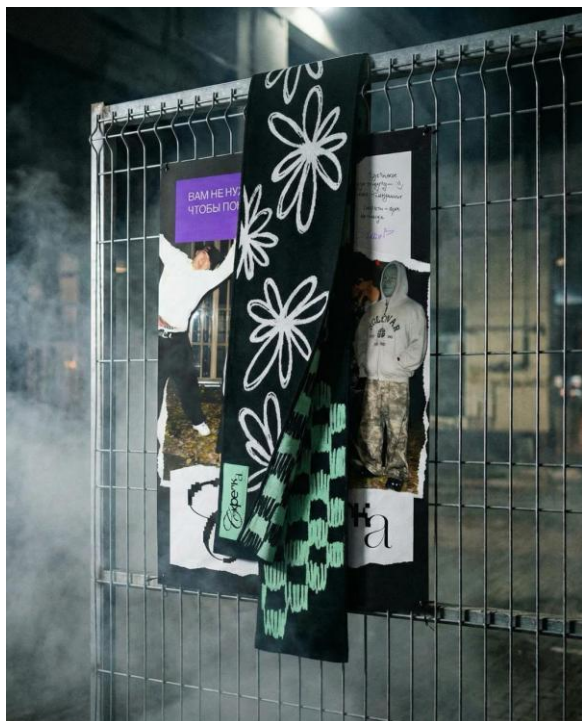






Приложение 5

Мокапы продукции

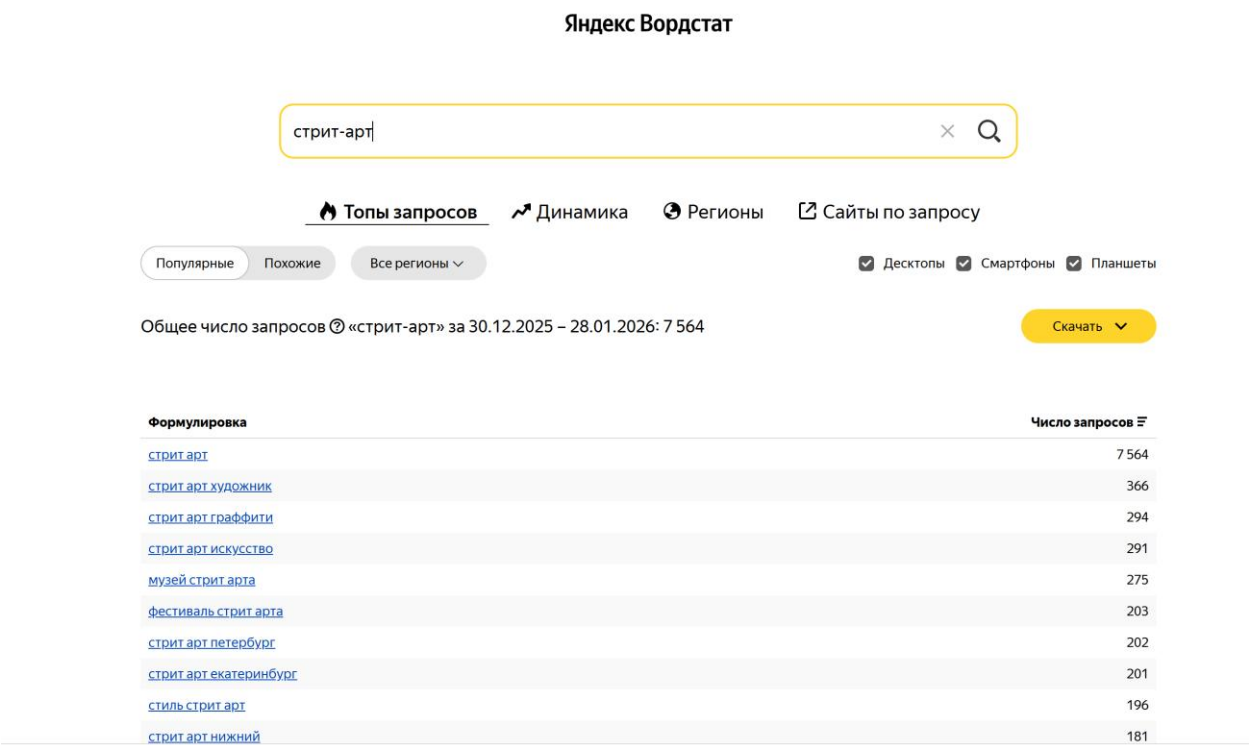






Приложение 6

Яндекс Подбор слов по поиску «Стрит-арт»



Приложение 7

Производственные издержки

Категория затрат	Описание	Кол-во спец-ов	Продол-сть (месяцев)	Стоимость за мес. (₽)	Общ. Сто-ть (₽)
Менеджер проекта	Стратегическое планирование, координация команды, контроль сроков, бюджета и качества, коммуникация с партнерами.	1	6	120,000	720,000
UX/UI-дизайнер	Исследование ЦА, проектирование пользовательских сценариев, разработка интерфейса (веб/мобильный), создание дизайн-системы и интерактивных прототипов.	1	4	110,000	440,000
Арт-директор / Контент-специалист	Разработка креативной концепции, руководство визуалом, онбординг пилотных художников, контроль качества контента, создание гайдов.	1	6	90,000	540,000
Backend-разработчик	Проектирование и разработка серверной архитектуры, API, интеграция с платежными системами, картографическими сервисами, проектирование БД.	1	6	150,000	900,000
Frontend-разработчик	Верстка и реализация клиентской части по макетам, создание интерактивных элементов, адаптация под разные устройства, интеграция с API.	1	6	130,000	780,000
Блокчейн-разработчик	Разработка, аудит и развертывание смарт-контрактов для NFT, интеграция блокчейн-кошельков, обеспечение безопасности операций.	1	3	160,000	480,000

Тестировщик (QA)	Планирование и проведение всестороннего тестирования: функциональное, интеграционное, юзабилити, безопасность, нагрузочное.	1	2	100,000	200,000
Оборудование и лицензии	Лицензии на ПО (Figma, JetBrains, Adobe CC), облачная инфраструктура (Яндекс.Облако/AWS) на этапе разработки и тестовый хостинг.		6	45,000	270,000
Непредвиденные расходы	Резервный фонд на срочные доработки, дополнительные итерации тестирования, непредвиденные юридические или технические консультации.				250,000
Итого за этап разработки					4,580,000

Окончание приложения 7

Приложение 8

Таблица бизнес-модели

Ключевые партнеры	• Технологические платформы: Провайдеры облачной инфраструктуры (Yandex Cloud, AWS), блокчейн-сети (Polygon, Ethereum), картографические API (Яндекс.Карты). • Финансовые партнеры: Посевные и венчурные инвесторы, бизнес-ангелы. • Стратегические партнеры: Арт-институты (музеи, галереи, фонды), организаторы фестивалей уличного искусства, арт-школы. • Сервисные партнеры: Логистические и страховые компании, юридические фирмы (специализация: авторское право, NFT).
Ключевые виды деятельности	• Разработка и развитие платформы: Создание и постоянное обновление функционала веб-сайта и мобильных приложений (iOS, Android). • Технологическая интеграция: Внедрение и поддержка работы смарт-контрактов (NFT), платежных систем, картографических сервисов. • Кураторство и комьюнити-менеджмент: Отбор художников, модерация контента, формирование и поддержка сообщества. • Продюсирование и B2B-услуги: Организация и сопровождение публичных арт-проектов для корпоративных и муниципальных заказчиков. • Маркетинг и PR: Продвижение платформы, привлечение целевой аудитории, работа с арт-медиа.
Ключевые ресурсы	• Команда: Разработчики (backend, frontend, blockchain), UX/UI и арт-директор, менеджеры по работе с сообществом и партнерами. • Технологии: Платформенный код, смарт-контракты, собственная дизайн-система. • Интеллектуальная собственность: Бренд, программное обеспечение, бизнес-процессы. • Сообщество: База проверенных художников и коллекционеров, создающих сетевой эффект. • Финансы: Инвестиции и операционная прибыль для обеспечения роста.
Ценностное предложение	Для художников: • Легитимация и монетизация: Инструменты для легальных продаж, защита авторских прав через NFT-сертификацию. • Доступ к заказам: Прямой контакт с институциональными и частными заказчиками. • Профессиональное портфолио: Удобный цифровой профиль с историей работ и продаж. Для коллекционеров и институций: • Доступ к нише: Курируемый каталог актуального уличного искусства. • Гарантии и доверие: Прозрачная история произведения (provenance), обеспеченная блокчейном. • Сервис «под ключ»: Помощь в выборе, покупке, доставке и установке работ.

	Для аудитории (зрителей): • Интерактивный гид: Исследование уличного искусства через карту с историями и контекстом. • Сохранение наследия: Участие в создании публичного цифрового архива.
Взаимоотношения с клиентами	• Персональный аккаунт-менеджмент для ключевых художников и коллекционеров (премиум-сегмент). • Техническая и консультационная поддержка через чат, email и тематические вебинары. • Сообщество и вовлечение: Закрытые клубы, встречи, экскурсии, программы лояльности. • Обратная связь: Регулярные опросы, система рейтингов и отзывов для постоянного улучшения сервиса.
Каналы сбыта	• Прямые каналы: Официальный сайт, мобильные приложения (App Store, Google Play). • Контент-маркетинг: Экспертный блог, рассылка, публикации в профильных СМИ (The Art Newspaper Russia, Aroundart). • Социальные сети и таргетированная реклама: Instagram^{*17}, Telegram, VKontakte для привлечения аудитории. • Партнерские сети: Реферальные программы, интеграции с арт-площадками, участие в ярмарках и фестивалях. • Прямые продажи (B2B): Активные продажи услуг по продюсированию арт-проектов корпорациям и администрациям.
Сегменты клиентов	1. Художники и арт-группы: Создатели уличного искусства, заинтересованные в профессиональном развитии и доходе. 2. Коллекционеры (B2C): Частные лица, инвестирующие в современное искусство. 3. Институциональные клиенты (B2B): Галереи, музеи, фонды, девелоперы, бренды, городские администрации. 4. Аудитория и энтузиасты: Широкая аудитория, интересующаяся культурой и городской средой (косвенно монетизируется через трафик и внимание).
Структура издержек	• Постоянные издержки: Фонд оплаты труда команды, аренда облачной инфраструктуры и серверов, административные расходы (офис, юристы, бухгалтерия). • Переменные издержки: Комиссии платежных систем и блокчейн-сетей (gas fees), затраты на маркетинг и рекламу (CAC), затраты на логистику/страхование в рамках сделок. • Издержки на развитие: Инвестиции в R&D, масштабирование инфраструктуры, расширение команды.
Потоки доходов	1. Комиссия с продаж: Основной источник. Комиссия (10-15%) с каждой успешной сделки на маркетплейсе. 2. Подписка (SaaS): Ежемесячная/ежегодная плата за PRO-аккаунты для художников (расширенные возможности аналитики, продвижения).

*Признаны экстремистскими организациями и запрещены на территории РФ.

	3. Плата за услуги: а. Сертификация NFT: Плата за выпуск и минтинг цифрового сертификата на работу. б. Продюсерские услуги (B2B): Проектный гонорар за организацию и реализацию паблик-арт проектов «под ключ». 4. Премиум-размещение: Плата за выделенное место в каталоге или рекомендациях для художников и галерей.
--	---

Окончание приложения 8

Приложение 9

Воронка продаж

Этап	Описание	Пример активности	Ожидаемый процент конверсии	Прогноз количества пользователей
Внимание	Привлечение целевой аудитории (художников, коллекционеров, институций) к знакомству с проектом.	Контент-маркетинг в арт-медиа, публикации в профильных блогах, таргетированная реклама в соцсетях по интересам (современное искусство, коллекционирование, NFT).	100% (база для расчета)	50 000 уникальных посетителей (сайт, лендинг)
Интерес	Пользователи изучают ценностное предложение, функционал платформы, кейсы и отзывы.	Посещение сайта «Скрепка», изучение разделов «Для художников» / «Для коллекционеров», просмотр галереи работ, чтение FAQ.	20%	10 000 пользователей, проявивших интерес (регистрация на сайте, подписка на новости, добавление в закладки).
Желание	Пользователи принимают решение о начале активного взаимодействия с платформой (онбординг).	Регистрация и создание профиля (для художника или коллекционера), загрузка первых работ/портфолио, добавление объектов в «Избранное».	30%	3 000 активных пользователей с созданным профилем.
Действие	Пользователи совершают первую платную транзакцию, что является ключевым действием для монетизации платформы.	Для художника: Покупка PRO-подписки или оплата выпуска NFT-сертификата на работу. Для коллекционера: Первая покупка произведения искусства на маркетплейсе.	15%	450 платящих клиентов (совершивших первую транзакцию).