

Паспорт стартап-проекта для прохождения отборочной экспертизы стартап-проекта и темы ВКРС

Тема: Бизнес-проект: разработка Telegram-бота по кастомизации объединения информации из Telegram-каналов и создания на её основе подкастов

<p>Число участников стартап-проекта и их компетенции (не более пяти человек)</p> <p><i>Оценивается укомплектованность команды и наличие опыта участников в реализации технологических и инновационных проектов</i></p>	<p>1. Жарова Анастасия — роль: Product/Project (руководитель проекта), основные компетенции: анализ рынка, формирование требований (PRD), тестирование гипотез, планирование и контроль работ.</p> <p>2. Вяхорев Тимофей — роль: Tech Lead/Backend, основные компетенции: разработка Telegram-ботов, интеграции API, серверная архитектура, базы данных, развёртывание и поддержка.</p> <p>3. Колыванов Максим — роль: ML/NLP/Audio, основные компетенции: обработка текста, суммаризация, подготовка сценария под озвучку, пайплайн TTS и генерация аудио.</p>
--	---

<p>Минимальные стартовые затраты стартап-проекта <i>Оценивается проведенный финансовый анализ по стартовой реализации продукта</i></p>	<p>План доходов и расходов с учетом планов продаж и ценовой политики, план денежных потоков и привлечения финансовых источников</p> <p>Минимальные затраты на MVP (1–3 месяца), руб./мес.:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Сервер (VPS) + БД: 1 000–2 500 Р — Хранение/трафик для аудио: 300–1 000 Р — Озвучка (TTS) по мере использования: ориентир \approx 990 Р за 1 000 000 символов при курсе 90 Р/\$ (тариф \$10.999996 за 1 000 000 символов по Yandex Cloud SpeechKit). — Суммаризация/обработка (LLM/NLP API): 1 000–3 000 Р (на ограниченном числе пользователей). — Резерв (логирование, мониторинг, мелкие расходы): до 1 000 Р <p>Итого ОРЕХ на MVP: 3 300–8 500 Р/мес. (без оплаты труда, при разработке силами команды).</p> <p>Доходная модель (ценообразование):</p> <ul style="list-style-type: none"> — В2С подписка (Freemium → платные лимиты): 299 / 499 / 799 Р в месяц. — В2В: командные дайджесты 5 000–15 000 Р/мес. за организацию. <p>Денежные потоки и источники финансирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> — этап MVP: собственные средства команды; — пилот/масштабирование: выручка от подписки + участие в вузовских/региональных конкурсах и акселераторах.
---	--

<p>Перспективы коммерциализации стартапа</p> <p><i>Оценивается соответствие и реалистичность выбранных потенциальных рынков, сегментов рынка и потенциальных потребителей</i></p>	<p>1. Размер рынка (PAM, TAM, SAM, SOM):</p> <ul style="list-style-type: none"> — PAM: все пользователи Telegram в мире (оценка: >1 млрд MAU на март 2025). — TAM (Россия): охват Telegram в РФ во II кв. 2025 — 100 936 851 уникальных пользователей (апрель–июнь). — SAM (Россия): активная аудитория подкастов ≈ 10 млн человек (оценка РАЭК). — SOM: целевая доля захвата на 12–24 мес. задаётся воронкой продукта; реалистичный ориентир для MVP — 0,1–0,5% от SAM при успешном пилоте. <p>2. Тенденции и драйверы рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> — рост потребления Telegram как медиаплатформы и рост инфопотоков; — рост аудиоформатов (подкасты/аудиодайджесты) как формата «экономии времени»; — развитие доступных технологий суммаризации и синтеза речи. <p>3. Целевая аудитория по методике Марка Шеррингтона «5W»:</p> <ul style="list-style-type: none"> — What: персональные аудиодайджесты из выбранных TG-каналов; — Who: студенты и молодые специалисты 18–35, подписанные на 20+ каналов; — Why: экономия времени, снижение инфошума, персонализация; — When: утро/дорога/рутина; — Where: Telegram (бот) + прослушивание на смартфоне/в авто. <p>Источники чисел: данные о Telegram в РФ (Forbes/MTC AdTech, 2025), активная аудитория подкастов (РАЭК,</p>
---	---

<p>Технологичность и наукоемкость стартап-проекта <i>Оценивается соответствие проекта перечню направлений стартап-проектов и стартапов (приложение 2), а также наличие, уровень развития, эффективность технологии, планируемой к использованию в проекте</i></p>	<p>1. Классификация технологии в соответствии с приоритетными направлениями развития (цифровые технологии, ИИ/ML, обработка естественного языка, критические и сквозные технологии): — NLP (извлечение/очистка/классификация текста), суммаризация; — синтез речи (TTS) и генерация аудио; — рекомендательные/ранжирующие алгоритмы.</p> <p>2. Уровень готовности технологии (TRL), лежащей в основе стартапа: — на старте проекта: TRL 2–3 (концепция + прототипные эксперименты); — к пилоту: TRL 4–5 (MVP в тестовой эксплуатации на реальных пользователях).</p> <p>3. Описание критических элементов технологии (ключевые компоненты, от которых зависит эффективность и уникальность): — подключение/управление источниками (список каналов, правила отбора); — дедупликация и фильтрация постов, выделение «важного»; — генерация сценария дайджеста (структура, переходы, длина); — TTS и сборка аудиофайла (качество, громкость, скорость).</p> <p>4. Концепция продукта и решаемой проблемы: Проблема — перегруз информацией в Telegram и нехватка времени на чтение. Решение — персональный подкаст-дайджест из выбранных каналов с настройкой тем, длины и расписания.</p>
--	---

<p>Наличие потенциала развития стартап-проекта</p> <p><i>Оценивается наличие конкурентных преимуществ и потенциальная востребованность создаваемого в проекте товара/изделия/технологии/услуги в сравнении с существующими аналогами, уникальность идеи стартап-проекта.</i></p>	<p>1. Уникальное торговое предложение продукта:</p> <p>— «Преобразуем выбранные Telegram-каналы в персональный подкаст: слушаете главное вместо чтения ленты. Настройка тем, приоритетов, длины и расписания».</p> <p>2. Основные конкуренты продукта (прямые и косвенные) с указанием сильных и слабых сторон:</p> <p>— Косвенные: ручное чтение каналов / папки и «Избранное» Telegram (сильная сторона: бесплатно; слабая: затраты времени, нет аудио).</p> <p>— Подкаст-платформы (сильная: большой выбор; слабая: контент не из ваших каналов, нет персонализации под источники пользователя).</p> <p>— Новостные/контент-агрегаторы без аудио (сильная: подборки; слабая: нет «подкаста», слабее интеграция в Telegram).</p>
--	--

<p>Быстрый рост стартап-проекта <i>Оценивается темп развития стартап-проекта, а также проработанность дорожной карты развития проекта</i></p>	<p>Дорожная карта включает:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Ключевые этапы, которых вы достигли и планируете достигнуть;2. Временные рамки для каждого этапа;3. Ожидаемые результаты по достижению каждого этапа <p>План (5 месяцев):</p> <ul style="list-style-type: none">— М1: исследование, постановка требований, прототип UX в Telegram, выбор стека;— М2: MVP-агрегация (подключение источников, сбор постов, текстовый дайджест);— М3: MVP-аудио (TTS, сборка и доставка аудиофайлов, кеширование);— М4: персонализация (темы/приоритеты/длина/расписания), оптимизация качества;— М5: пилот (20–50 пользователей), метрики Retention/MAU, подготовка к масштабированию и монетизации. <p>Ожидаемые результаты: работающий бот, подтверждённая ценность на пилоте, готовый пакет для внедрения подписки.</p>
---	---