

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ СТАРТАПА

«03» ноября 2025 г.

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	«Разработка IT-платформы по управлению талантами (Talent Management) для взаимодействия брендов и блогеров на российском рынке инфлюенс-маркетинга в условиях нового законодательства о рекламе
Число участников стартап-проекта	1
Команда стартапа	1.Савина Видана
Новизна стартап-проекта	Платформа, объединяющая блогеров и брендов в формате тендеров на креатив с правовым модулем для каждой сделки и налоговой прозрачностью для брендов в условиях изменения закона о рекламе
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	SaaS-платформа классифайд, API-интеграциями с соцсетями и модулем автоматической налоговой отчетности
Описание стартап-проекта продукт (технология или услуга)	B2C - платформа для соединения брендов и микро-инфлюенсеров через механизм креативных тендеров с полной юридической и налоговой автоматизацией.
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	Проблема: Хаос и юридические риски сотрудничества брендов и блогеров после обновления ФЗ-347, запрет рекламы в инстаграме, перелив бюджетов с платформы Решение: Мэтч платформа, создающая креативные идеи для рекламы с автоматизацией правового и налогового модулей
Наличие потенциала развития стартап-проекта (описание)	Агентство талантов: Система обучения, продвижения и менторства для микро-инфлюенсеров с последующим заключением с ними эксклюзивных контрактов. (сегмент платящих за услуги PR блогеров, когда наберем контакты брендов) Создание площадки для видеоконтента: Разработка собственной видеоплатформы,

	фокусирующей на формате коротких вертикальных видео (аналог Reels/TikTok), чтобы напрямую монетизировать внимание аудитории и перенаправлять рекламные бюджеты внутрь своей экосистемы.
Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта (объем и сроки)	● Прототипирование и MVP: Использование No-code/Low-code платформ (Webflow, Tilda для лендингов; Adalo, Bubble для MVP-приложения). ~150 000 руб. ● Домен и хостинг: ~10 000 руб./год. ● Подключение платежного шлюза: интеграция с API Тинькофф, ЮКасса или аналогичным сервисом для реализации модели безопасных расчетов ("заморозка" средств до выполнения условий всеми сторонами). ~50 000 руб. ● Юридическая консультация по договорам + разработка пользовательского соглашения, оферты, политики конфиденциальности. ~100 000 руб. ● SMM маркетинг на старте. ~180 000 руб. за 6 мес ● Итого ориентировочный бюджет: = 490 000 руб. на запуск рабочего MVP и привлечение первой аудитории.
Быстрый рост стартапа (да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты)	Да (разработка платформы, правового и налогового модуля - 3-4 мес., выход на 1 клиентов к 5 месяцу, планомерное развитие сервиса)
Перспективы коммерциализации стартапа (перечислить основные)	Классическая платформа Комиссия 10–15% с каждого заказа — главный монетизационный инструмент. Ориентация на востребованные ниши Учёт регуляторных барьеров
Масштабируемость стартап-проекта (модель)	Модель "Экосистема как услуга" (EaaS - Ecosystem as a Service): Ядро: MVP-платформа с безопасными сделками (эскроу) привлекает первую критическую массу пользователей.

	Вертикальное масштабирование: Запуск платных сервисов поверх ядра (Агентство талантов: система онлайн-обучения, плана развития инфлюенсеров, поддержки, продвижение и PR услуги) Модель дохода: платные пакеты PR-услуг для блогеров) Горизонтальное масштабирование: Захват смежных рынков через создание собственной площадки видеоконтента Модель отечественного инстаграмм сервиса с гиперлокальным маркетингом: монетизация через интеграцию с электронной коммерцией и налоговым модулем
Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Проект соответствует трендам EdTech, Creators Economy и развитию социальных платформ. Основные технологические параметры: No-code/Low-code разработка: Для быстрого и дешевого выхода на рынок и валидации гипотез. API-интеграции: Подключение платежных шлюзов (Тинькофф, ЮКасса) для реализации модели заморозки и безопасных транзакций. Облачная SaaS-архитектура: Обеспечивает гибкость, масштабируемость и низкие операционные расходы после запуска. Data-driven подход к сбору данных : Сбор и анализ данных о взаимодействиях для улучшения алгоритмов матчинга и рекомендаций.
2. Порядок и структура финансирования	
Предполагаемый объем финансового обеспечения стартап-проекта	900 000
Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта	Гранты от Фонда содействия инновациям (программа «Старт») и поддержка Агентства стратегических инициатив (АСИ), а также участие в проектах акселерации Сбера

Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта	TAM (общий объем рынка) рекламы с учетом 10%-15% комиссии сервиса составит 0,1-0,15 от 60 млрд рублей, то есть 6-9 млрд рублей SAM (доступный объем рынка) для регулирования рекламы с микро/средними блогерами: 35% от 6 млрд = 2,1 млрд рублей (примерно 30-35% от общего рынка) Пессимистичный сценарий SOM (только 20% согласятся сотрудничать): $SOM = 2,1 \text{ млрд} \times 0,2 = 0,42 \text{ млрд рублей}$ (или 420 млн рублей) Оптимистичный сценарий SOM (40% согласятся): $SOM = 2,1 \text{ млрд} \times 0,4 = 0,84 \text{ млрд рублей}$ (или 840 млн рублей) Итого: Реально достижимый объем рынка SOM — от 420 до 840 млн рублей
3. Команда стартапа	
Савина Видана Михайловна	Разработка концепции и написание междисциплинарной работы.