

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

«14» июня 2026 г.

Число участников стартап-проекта и их компетенции	1. Александрова Александра Никлоевна - • Общее управление проектом и планирование развития • Ведение бюджета, поиск инвестиций и грантов • Поиск партнеров и переговоры с ними 2. Жадова Виктория Алексеевна - • Общение с пользователями: сбор обратной связи, интервью со школьниками • Разработка идей для улучшения приложения • Разработка визуального оформления проекта
Минимальные стартовые затраты стартап-проекта	Цены: пробный доступ – 490 руб., базовый – 990 руб./мес, премиум – 1990 руб./мес. Средний чек – 1 200 руб. Выручка: 2026 г. – 2 746 тыс. руб., 2027 г. – 48 800 тыс. руб., 2028 г. – 126 222 тыс. руб. Итого за 3 года – 177 768 тыс. руб. Прямые расходы (ФОТ производственный, хостинг, API, комиссии, эквайринг): 2026 г. – 5 245 тыс. руб., 2027 г. – 12 339 тыс. руб., 2028 г. – 36 522 тыс. руб. Косвенные расходы (ФОТ администрации, маркетинг): 2026 г. – 4 207 тыс. руб., 2027 г. – 12 514 тыс. руб., 2028 г. – 19 456 тыс. руб. EBITDA: 2026 г. – –6 706 тыс. руб., 2027 г. – 23 947 тыс. руб., 2028 г. – 70 244 тыс. руб. Чистая прибыль (налог 0% как у резидента Сколково): 2026 г. – –9 256 тыс. руб., 2027 г. – 21 743 тыс. руб., 2028 г. – 68 496 тыс. руб. Накопленная чистая прибыль за 3 года – 80 983 тыс. руб. Денежный поток от операционной деятельности: 2026 г. – –4 496 тыс. руб., 2027 г. – 20 712 тыс. руб., 2028 г. – 68 708 тыс. руб. Остаток денежных средств на конец года: 2026 г. – 4 006 тыс. руб., 2027 г. – 21 718 тыс. руб., 2028 г. – 87 926 тыс. руб. Источники финансирования: собственные средства – 2 млн руб., инвестиции – 3 млн руб., кредит – 5 млн руб. под 20% (погашение тела с сентября 2026 г. по декабрь

	2028 г.). Общий объём стартового финансирования – 10 млн руб. (из них 5 млн возвратных).
Перспективы коммерциализации стартапа	1. Potential Addressable Market (PAM) – 39 млрд ₽ Total Addressable Market (TAM) – 4 млрд ₽ Serviceable Available Market (SAM) – 864 млн ₽ Serviceable Obtainable Market (SOM) — 216 млн ₽ 2. Тенденции и драйверы рынка · Объём российского EdTech в 2025 году – около 158–160 млрд руб. · Детское онлайн-образование продолжает расти. · Персонализация с помощью искусственного интеллекта 3. Целевая аудитория по методике «5W» · What (Что): Приложение Linguo – ИИ-репетитор для подготовки к ЕГЭ/ОГЭ по английскому с персонализированной траекторией, адаптивными заданиями и развёрнутой обратной связью. · Who (Кто): Школьники 8–11 классов (15–18 лет) и их родители · Why (Почему): Успешная сдача экзамена, поступление в вуз. Проблема: нехватка времени, сложность самостоятельного выявления пробелов. Решение: структурированный план, экономия времени, детальный разбор ошибок. · Where (Где): Поиск и покупка – через поисковые системы (Яндекс) и магазины приложений (App Store, Google Play). Влияние – через соцсети, блоги, мессенджеры. · When (Когда): Пик спроса – сентябрь–ноябрь и февраль–апрель; спад – летние месяцы (июнь–август).
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	1. Классификация технологии - информационные технологии, программные продукты и телекоммуникационные системы. 2. Уровень готовности (TRL) TRL – прототип MVP, бета-тестирование. 3. Критические элементы технологии: адаптивная персонализация, генеративный ИИ для заданий и обратной связи, аналитика прогресса. 4. Концепция продукта и решаемая проблема

	Проблема: дефицит времени, шаблонная подготовка, нет разбора ошибок. Решение: ИИ-тренажёр с индивидуальной траекторией, генерацией заданий и подробными комментариями.
Наличие потенциала развития стартап-проекта	1. УТП: Единственный ИИ-тренажёр для ЕГЭ по английскому с адаптивной генерацией заданий и развёрнутым анализом письменных ошибок. 2. Конкуренты: прямые — Учи.ру (широкий охват, но ограниченная персонализация), Maximum Education (ориентация на подготовку к экзаменам, но без адаптивной траектории обучения); косвенные — Skysmart (занятия с преподавателем, более высокая стоимость).
Быстрый рост стартапа	1. Ключевые этапы: · Разработали MVP, провели бета-тестирование. · Планируем: официальный запуск, масштабирование до 15 000 DAU, MRR 2,5 млн руб. 2. Временные рамки · MVP + бета: апрель–июнь 2026. · Запуск: июль 2026. · Масштабирование: август 2026 – декабрь 2028. 3. Ожидаемые результаты · MVP: рабочая версия с ИИ. · Бета: проверка гипотез, устранение ошибок. · Запуск: первые платные подписки. · Масштабирование: выполнение всех KPI (DAU, MRR, NPS, retention, рейтинг).