Расходы  
Разработка:  
- Программирование: 500 000 -1000 000р (оборудование, зп сотрудникам, необходимый софт, интеграция с необходимыми сервисами, хостинг, сервера, система)  
- Дизайн интерфейса и отрисовка карт помещений: 100 000 -200 000р (работа дизайнеров, необходимый софт, оборудование)

Поддержка

- сервисы и хостинг: 30 000 – 60 000р/в год

- администрирование сервиса: 100 000р/год (обновление данных, изменение и доработка карт, расписание, и тд, исправление багов)

- техподдержка пользователей: 50 000 – 100 000руб./год

Маркетинг:

- Закупка таргетированной рекламы на ЦА/ другие способы продвижения среди студентов и сотрудников: 100 000р

-Реклама для абитуриентов: 30 000 – 70 000р

- Коллаборация с университетскими движениями (профком, радио, буфеты/столовые, приемная комиссия, спортивный клуб и тд (кружки, курсы и студактивности) : на бартерной или безвозмездной основе так как мы интегрируем их информирование в систему😊  
  
**Итого расходов: 810 000 – 1630000р**

Доходы проекта

Внутренние источники

- Бюджет университета: 500 000 -1000 000р/год (цифровизация инфраструктуры)

- Подключение к системе аналогично Профкому: 50р/мес из стипендии/зп студентов/сотрудников (50\*5000\*12=3000 000р)

-Интеграция с сервисами вуза и коммерческими отделами и организациями: 100 000 – 200 000 р/год (реклама/акции на платное обучение, реклама столовых/буфетов/кафе)

Внешние источники:

коммерческое продвижение среди аудитории университета, концерты, события, новости для студентов/сотрудников, библиотек, книжных магазинов, коворкингов, кафе, копи-центров, спортзалов, школ языковых, автошкол, медучреждений): 100000 -150 000р

Гранты и покупка технологии от других организаций (другие вузы) : 1500 000р

**Итого потенциальный доход: от 2900 000р год**

ЦА

Студенты:

Первокурсники (нуждаются в адаптации) ежегодно 2700 новых студентов

Старшекурсники (поиск аудиторий для мероприятий) : 10 000 студентов (без учета пекусов)

Преподаватели и сотрудники: 1200 сотрудников

Абитуриенты и родители (11 300 потенциальных пользователей)

-школьники поступающие

-родители оценка инфрастурктуры

Гости и партнеры (3000 человек)

- участники конференций

- бизнес партнеры (поиск офисов и торговых точек)

- гости приходящие на студвесны и концерты в университете

**Итого потенциальная аудитория: 28 200 чел в год**

Из них 13900 постоянно взаимодействуют с инфраструктурой университета (студенты и сотрудники)

**Гепотезы**:

Основной доход будет поступать от университета и локальных бизнесов

Главная ценность для ЦА – экономия времени и снижение стесса при навигации

Для абитуриентов интерактивная карта может стать конкурентным преимуществом ПГНИУ