



Санкт-Петербургский государственный университет

Кафедра системного программирования

умный помощник студента по личным финансам

Инвест-питч и бизнес-план

группа 24.M71-мм

Экономико-правовые основы рынка

Преподаватель: Старший преподаватель М.Х. Немешев

Санкт-Петербург
2025

Проблема

- Нестабильные доходы (стипендия, подработка) и ограниченный бюджет.
- Отсутствие привычки учёта и накоплений — «дожить до конца месяца».
- Подписки и спонтанные траты «съедают» бюджет незаметно.
- Тяжёлые PFM-приложения ориентированы на взрослых пользователей.

Решение: MyBudget

Простое приложение, которое:

- автоматизирует учёт доходов и расходов (категории, подсказки).
- прогнозирует, на сколько дней хватит средств.
- помогает ставить цели: ноутбук, поездка, подушка безопасности.
- даёт советы по правилам 50/30/20 и контролю подписок.

Аудитория

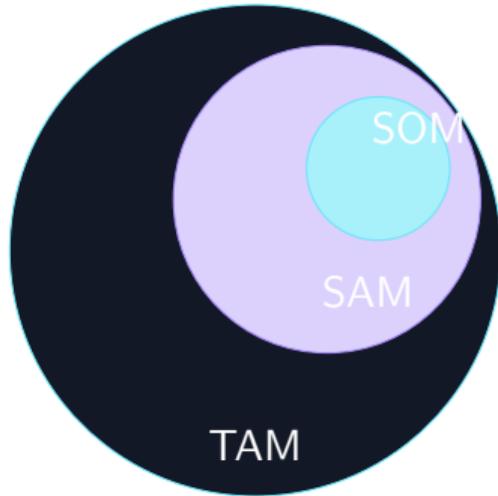
- Студенты, 18–30 лет (Россия/СНГ).
- Доход до 50 000 ₽/мес.
- Смартфон Android/iOS.
- Цель: дисциплина расходов и накопления на краткосрочные цели.

Анализ конкурентов

Приложение	Плюсы	Минусы для студента
CoinKeeper	Яркая визуализация, гибкие категории	Сложновато, нет простых советов
ZenMoney	Синхронизация с банками	Дорогая подписка, избыточность
Money Manager	Простота учёта	Слабые цели/советы, локализация
MyBudget	Студент-центричность, простые советы, низкая цена	—

Рынок: TAM / SAM / SOM

- **TAM:** рынок приложений для управления личными финансами (Personal Finance Management, PFM) в РФ. Все пользователи приложений личных финансов.
- **SAM:** студенты и молодые специалисты — 6 млн.
- **SOM:** достижимая доля 1% за 2 года — 60 000 пользователей.



TAM — *Total Addressable Market* (весь потенциальный рынок).

SAM — *Serviceable Available Market* (достижимый сегмент).

SOM — *Serviceable Obtainable Market* (реально осваиваемый сегмент).

Маркетинг-план (6 месяцев)

- 1 Органика (1–3 мес):** ВКонтакте/Telegram в вузах, финграмотность, короткие видео.
- 2 Партнёрства (4–6 мес):** студенческие сообщества, скидки.
- 3 Рефералы:** бонусы за приглашения / streak-задачи.
- 4 Удержание:** еженедельные челленджи, push-уведомления, внутренняя геймификация.

KPI: 15k установок, 30% retention.

Мини-бюджет (6 мес)

- Инфлюенсеры: 30k ₽ → 10k установок
- Университетские каналы: 10k ₽ → 5k установок

Итого: 40k ₽ → 15k установок

Прибыльность

- Freemium: бесплатный учёт + базовые советы.
- Premium 99 ₽/мес: прогнозы, отчёты, цели, экспорт.
- Партнёрства: кэшбэк/скидки для студентов.

Пользователи через 1 год	20,000
Конверсия в premium (5%)	1 000
Месячная выручка	99,000 ₽
Годовая выручка	1.2 млн ₽
Затраты (серверы+маркетинг)	300k ₽/год
Годовая прибыль	900k ₽

Дизайн и интерфейс (mockups)

- Главный экран: баланс + совет дня.
- Диаграмма трат по категориям.
- Цель: «Новый ноутбук» с прогрессом.



Команда

Имя	Роль	Навыки
Альшаеб Басель	Руководитель / Backend	Laravel, Spring Boot, архитектура API
Малыгин Даниил Александрович	UI/UX дизайнер	Figma, прототипирование, дизайн-системы
Макаров Павел Михайлович	Маркетинг	аналитика, партнёрства
Малыгин Даниил Александрович	Мобильная разработка	Flutter / React Native

Дорожная карта (6 месяцев)

- ① Проектирование и UX (1 мес)
- ② MVP: учёт + диаграммы (2 мес)
- ③ Альфа-тест в вузах (1 мес)
- ④ Советы и прогнозы (1 мес)
- ⑤ Бета и маркетинг (1 мес)

Риски и меры

- **Retention:** пользователи перестают вносить траты → напоминания, геймификация, авто-импорт CSV.
- **Конкуренция:** фокус на студента + низкая цена + тон общения.
- **Данные:** локальное шифрование, прозрачная политика.

Частые вопросы и наши преимущества

В чём ключевое преимущество?

Студент-центричность: простота, понятные советы, доступная цена.

Как будете расти?

Университетские сообщества, партнёрства, рефералы, контент.

Как монетизируетесь?

Freemium + Premium + партнёрства.

Итог

MyBudget — помощник, который говорит с студентом на одном языке:
просто, понятно, экономит деньги. Спасибо за внимание!