

Моя Семья - полное раскрытие темы

Заголовок

Локальное название:

- Моя Семья / Семья / тема 1

Коммерческое название:

- Моя Семья

Проблема

Сложности в координации семейных обязанностей и мероприятий. Без четкого распределения задач и ролей внутри семьи могут возникать конфликты и недопонимание. Проект «Моя Семья» предлагает функционал назначения ролей и задач, что способствует более эффективному распределению обязанностей и снижению вероятности конфликтов. Согласно исследованиям, семейные конфликты могут возникать из-за нечеткого распределения обязанностей и недостатка коммуникации между членами семьи.

spadm.ru

Отсутствие прозрачности в управлении семейным бюджетом и ресурсами. Функции цифрового холодильника и общего бюджета позволяют отслеживать наличие продуктов и планировать расходы, что способствует более рациональному использованию ресурсов и снижению финансовых споров. Согласно исследованиям, прозрачность в управлении семейными финансами способствует укреплению доверия и снижению конфликтов.

ds13.kobrin.edu.by

Преимущества для пользователя

Единое семейное пространство, ибо все нужные функции (календари, задачи, списки, бюджет, холодильник) собраны в одном месте. Не нужно использовать несколько разных приложений – все доступно в одном сервисе.

Какие «боли» снимает проект?

- Хаотичные списки покупок, забытые задачи, пропущенные даты важных событий.
- Цифровой холодильник и функция «заказа еды» делают приготовление пищи удобнее.

Что мотивирует клиента выбрать нас?

- Объединение функций популярных сервисов (Trello, Google Calendar, семейные чаты и списки покупок) в одном месте.
- Цифровой холодильник, заказ еды внутри семьи, назначение ролей – этого нет в аналогах.

Решение

Единое приложение для организации семейной жизни, где объединены календарь, задачи, списки покупок, цифровой холодильник, (в будущем управление финансами) и домашними обязанностями.

Размер рынка

Общий объём рынка (TAM)

Проект «Моя Семья» объединяет функции управления задачами, семейного бюджета и других аспектов семейной жизни. Согласно данным Mordor Intelligence, мировой рынок программного обеспечения для управления задачами оценивался в 878,43 миллиона долларов США и ожидается, что он достигнет 2,75 миллиарда долларов США в течение пяти лет с среднегодовым темпом роста 20,8%.

(<https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/task-management-software-market>)

Доступный рынок (SAM):

Поскольку приложение «Моя Семья» ориентировано на управление семейными задачами и бюджетом, доступный рынок можно соотнести с сегментом приложений для управления личными финансами и семейным бюджетом. Согласно данным Forbes, количество семейных офисов по управлению частными состояниями в мире утроилось с 2019 года, а общий объём активов под их управлением составляет 11,4 триллиона долларов США по состоянию на май 2024 года. (<https://www.forbes.ru/mneniya/520534-sam-sebe-fond-kak-menaetsa-rynok-upravlenia-semejnymi-aktivami>)

Достижимый рынок (SOM):

Достижимый рынок зависит от маркетинговой стратегии, конкуренции и уникальности предложения. Учитывая наличие конкурирующих приложений для управления личными финансами, таких как CoinKeeper, Транжира и Дребеденьги, доля рынка, которую может занять «Моя Семья», будет зависеть от её конкурентных преимуществ и маркетинговых усилий. (<https://vc.ru/money/867264-kak-vesti-semeinyi-byudzheth-dohody-i-rashody-semi-planirovanie-i-sposoby-vedeniya-semeinogo-byudzheta>)

Бизнес-модель

1. Подписка (Freemium-модель):

Бесплатный базовый функционал (календари, задания, базовое меню). Премиум-

доступ к расширенным функциям (цифровой холодильник, уведомления о сроке годности, продвинутые отчеты и статистика).

2. Реклама и партнерства:

Интеграция с магазинами продуктов (Яндекс.Еда, СберМаркет, Лента Онлайн).

Реклама товаров (например, рекомендации по продуктам в зависимости от заказов семьи).

3. Продажа данных (анонимных статистических отчетов):

Аналитика покупательского поведения (какие продукты чаще заказывают семьи).

Тренды по использованию (например, когда и какие задачи люди ставят чаще).

Underlying Magic

Автоматическое назначение ролей и задач

- Система анализирует загруженность каждого члена семьи и предлагает оптимальное распределение обязанностей.
- Применение алгоритмов машинного обучения: если один из членов семьи регулярно отказывается от задачи (например, вынести мусор), система предложит её другому участнику.

Автоматическое сканирование продуктов (цифровой холодильник)

- Распознавание штрих-кодов при помощи камеры телефона или ручное добавление ингредиентов.
- Автоматическое определение срока годности при помощи ИИ и базы данных производителей.
- Искусственный интеллект предлагает рецепты на основе содержимого холодильника.
- Уведомления о продуктах с истекающим сроком годности, чтобы минимизировать потери еды.

Система заказов внутри семьи

- Члены семьи могут «заказывать» ужин у назначенного повара.
- Автоматический анализ наличия ингредиентов с предложением альтернативных рецептов.

Автоматическое напоминание о семейных событиях

- Учитывает важные даты (дни рождения, годовщины, праздники).
- Генерирует рекомендации по подаркам на основе предпочтений семьи.

Проект представляет собой сервис, где люди будут создавать свои семьи в одном месте. Проект представляет собой объединение различных отдельных приложений по типу календарь, заметки и прочее в одно приложение для всей семьи с добавлением уникального функционала.

- Реализация : мобильное приложение или тг бот.
- Целевая аудитория : все люди всех возрастов и категорий, которых заботит качество их жизни, которые составляют себе планы на день и ведут всякие статистики и дневники.
- Маркетинг : различные соц. сети, блогеры
- Монетизация : подписка для увеличения различных лимитов.

Маркетинг и продвижение

Целевая:

1. Молодые семьи (20-35 лет) – родители с маленькими детьми, ищущие удобные инструменты для организации семейной жизни.
2. Занятые пары и профессионалы – хотят меньше тратить времени на планирование быта.
3. Большие семьи (родители + бабушки/дедушки) – важен контроль бюджета, координация мероприятий, ведение семейного архива.
4. Технологически продвинутые пользователи – любители оптимизировать жизнь через умные технологии.

Продвижение:

TikTok, YouTube Shorts:

- Вирусный контент про семейные лайфхаки, мемы о совместном быте.
- Демонстрация удобных функций приложения в реальной жизни.
- Коллаборации с блогерами о семье, психологии и продуктивности.

ВКонтакте, Telegram:

- Семейные и родительские сообщества.
- Чат-боты с напоминаниями и советами по семейному управлению.

Конкуренты

Family Link (Google) – приложение для контроля семьи, но без развитого функционала задач и меню.

- Плюсы:
 - Глубокая интеграция с Google-сервисами.
 - Родительский контроль, управление экранным временем.
 - Бесплатное использование.
- Минусы:
 - Нет функций календаря, личных задач и учета продуктов.
 - Не поддерживает взаимодействие семьи в виде задач и уведомлений.
 - Основной упор на контроль детей, а не на управление семейным бытом.
 - Забугорное.

2. **Cozi Family Organizer** – планировщик семьи с календарем, списками покупок, но без функции цифрового холодильника и семейных тасков.

- Плюсы:
 - Удобный семейный календарь с напоминаниями.
 - Списки покупок и задач для семьи.
 - Поддержка совместного использования.
- Минусы:
 - Нет учета продуктов и цифрового холодильника.
 - Ограниченный бесплатный функционал (расширенные напоминания — только в премиум-версии).
 - Отсутствует удобное распределение задач между членами семьи.
 - Забугорное.

Финансовая аналитика и прогнозы

Аналитика первоначальных расходов:

- Разработка (iOS + Android) - 3.000.000 руб. (2-3 разработчика по 200.000 руб./мес. × 6мес.)
 - Дизайн (UX/UI) - 500.000 руб. (дизайнер + тестирование)
 - Серверы и облако - 300.000 руб. (50 000 руб./мес. × 6мес)
 - Юрист (пользовательское соглашение) - 150.000 руб. (Разработка договора)
 - Маркетинг на запуск - 2.000.000 руб
- Итого первоначальные вложения: 5.950.000 руб.**

Ежемесячные расходы:

- Серверы - 50.000 руб.
- Поддержка пользователей 100.000 руб. (2 специалиста)

- Разработка (обновления) 400.000 руб.
- Маркетинг 500.000 руб.

Итого ежемесячные вложения 1.050.000 руб.

Предположения:

CAC = 150 руб. (таргет + органика).

Подписка = 399 руб./мес.

Конверсия в подписку = 10% (из 100 пользователей 10 купят подписку).

Средний срок жизни пользователя = 12 месяцев.

Churn Rate = 5% в месяц.

Расчёты:

ARPU = $399 \times 10\% = 39.9$ руб./мес.

LTV = $39.9 \times 12 = 478.8$ руб.

Окупаемость: $LTV > CAC$, значит прибыльно.

Маржинальность: 68.7%.

Расчёт точки безубыточности:

Прибыль с одного пользователя = $LTV - CAC \approx 330$ руб.; это означает, что каждый привлечённый пользователь в среднем приносит 330 руб. чистой прибыли.

Ежемесячные расходы проекта: 1.050.000 руб., Чтобы покрыть эти расходы, нужно привлечь X пользователей, чтобы их чистая прибыль покрывала затраты:

$X = 1.050.000 / 330 \approx 3.181$ пользователей в месяц.

- Минимально нужно привлекать 3.131 новых платящих пользователей в месяц, чтобы выйти в ноль.

Окупаемость стартовых вложений:

По аналогичным вычислениям, с учетом что стартовые вложения 5.950.000 руб., мы получим требование в виде:

$5.950.000 / 330 \approx 18.031$ пользователей

Пусть, каждый месяц будет успешно привлекаться по 3.181 новых пользователей, тогда стартовые вложения окупятся через:

$18.031 / 3.181 \approx 5.67$ мес. ~

Команда

Команда разделяется на четыре участника (собственно, мы включаемся в эти ежемесячные расходы):

- дизайнер;
- разработчик бекэнда;
- разработчик фронтенда;
- тестировщик;

Запрос

Стартовые вложения указаны в финансовой аналитике проекта и составляют 5.950.000 руб.

Если мы предположим худший из сценариев и тогда эта сумма предположительно увеличится в два-три раза (~12-18 млн руб.).

Контакты

8 (495) 697-03-49