# Задание 3.2. Платформа Конструкториум

# Проект MyUni

**Описание:**  
MyUni — мобильное приложение для студентов, совмещающее студенческую афишу и фриланс-платформу.

1. Афиша — агрегирует события внутри и за пределами вузов.
2. Фриланс-площадка — даёт студентам возможность заработка и обмена навыками

* Сайт: <https://myuni.su/>
* Локация: г. Москва
* Стадия: реализация проекта
* Сфера: предпринимательство, информационные технологии
* Требуемые инвестиции: 6 799 488 р.
* Команда: 1 человек (Иван Смирнов)

**Оценка целесообразности инвестиций в MyUni:**

* **Плюсы:** узкая фокусировка на студентах; два взаимодополняющих модуля; наличие минимума продукта.
* **Минусы:** высокая конкуренция со стороны Telegram-каналов, VK-сообществ и крупных фриланс-маркетплейсов; один человек в команде — недостаток экспертизы в маркетинге и технике; потребность в почти 7 млн р. при отсутствии доказанной метрики удержания пользователей.

**Решение:** на данном этапе инвестировать **нет**, из-за высокого риска и неопределённости роста аудитории. Возможен пересмотр при привлечении профессиональной команды и достижении первых KPI (DAU, LTV).

# План выступления

## Слайд 1: Титульный

Добрый день, уважаемые преподаватели и коллеги!  
Меня зовут Арсений Величко, я студент четвёртого курса направления Информатика и вычислительная техника.  
Сегодня я расскажу об обзорной платформе Конструкториум и познакомлю вас с проектом MyUni.

## Слайд 2: Про платформу Конструкториум

Конструкториум — это государственно-частная образовательная и венчурная платформа, созданная для поддержки стартапов на всех этапах развития  
Здесь можно собрать команду, пройти онлайн-курсы, получить грантовую поддержку и льготные кредиты  
Цель платформы — ускорить выход инновационных проектов на рынок

## Слайд 3: Модель работы Конструкториума

Путь стартапа делится на четыре этапа

1. Проверка идеи и формирование команды
2. Разработка MVP и первые тесты
3. Поиск финансирования через гранты и акселераторы
4. Масштабирование и выход на коммерческий рынок  
   Каждый этап сопровождают менторы и эксперты отрасли

## Слайд 4: Активные проекты сегодня

На платформе зарегистрировано более 1 000 активных проектов из разных регионов России  
Среди них — инновационные решения в IT, медицине, экологии и образовании  
Пример — проект MyUni, о котором мы подробнее поговорим далее

## Слайд 5: Концепция проекта MyUni

Проблема: студенты тратят много времени на поиск мероприятий и фриланс-заданий в разрозненных источниках  
Решение: мобильное приложение MyUni объединяет афишу университетских и городских событий с внутренней фриланс-площадкой  
Пользователь получает всё в одном интерфейсе и начинает зарабатывать прямо со студенческой скамьи

## Слайд 6: Текущий статус и команда MyUni

Проект находится на стадии реализации MVP  
В команде — один разработчик, Иван Смирнов, который уже подготовил прототип и провёл первые опросы среди студентов  
Следующий шаг — тестирование приложения в одном вузе и сбор статистики удержания пользователей

## Слайд 7: Инвестиционные параметры

Требуемый объём инвестиций — 6 799 488 р.  
Расходы включают доработку фронтенда и бэкенда, маркетинговую кампанию и поддержку серверов  
Монетизация планируется за счёт

1. Платных публикаций вакансий и мероприятий
2. Комиссии с фриланс-сделок
3. Рекламных модулей внутри приложения

## Слайд 8: Риски и рекомендации

Основные риски  
• Высокая конкуренция со стороны Telegram-каналов и крупных фриланс-площадок  
• Одно лицо в команде — уязвимость к срыву сроков  
Рекомендации: доформировать команду маркетологом и UX-дизайнером, провести пилот в одном вузе и достичь KPI DAU > 1 000, прежде чем масштабироваться

## Слайд 9: Заключение по инвестициям

MyUni: рекомендую рассмотреть инвестицию после успешного пилота и формирования команды  
Если KPI будут достигнуты, риск уменьшится, и потенциал роста возрастёт