

Бюджет проекта PollFlow

1. Трудозатраты

- Состав команды: 8 человек
- Продолжительность проекта: 12 недель (с 19.09 по 12.12)
- Нагрузка на человека: 10.5 часов в неделю
- Итого человеко-часов: $8 \text{ человек} \times 12 \text{ недель} \times 10.5 \text{ ч/нед} = 1008 \text{ человеко-часов}$
- Условная часовая ставка: 500 руб./час
- Стоимость трудозатрат: $1008 \text{ ч} \times 500 \text{ руб./ч} = 504000 \text{ руб.}$

2. Капитальные расходы — оборудование и инфраструктура

- Сервер для развертывания и тестирования:
 - Стоимость сервера: 90 046 руб.
 - НДС (20%): 18 009 руб.
 - Итого: 108055 руб. (разовый платеж, актив для использования после проекта)
- Апгрейд инфраструктуры для ML (опционально, для продакшена): ~ 50000–200000 руб. (усиление вычислительных мощностей для работы локальной языковой модели в промышленной среде).

3. Операционные расходы — годовые

Расходы на поддержку продукта после запуска (оценка).

Статья	Годовая стоимость (ориентир)	Примечание
Облачный хостинг	18000–60000 руб.	Зависит от нагрузки. Для MVP с локальной ML-моделью хватит среднего тарифа.
Доменное имя	~ 400 руб.	Ежегодный платеж.
Мониторинг и аналитика	0–36000 руб.	Бесплатные тарифы на старте.
Итого (оценка):	~ 20 000–96 000 руб./год	Отсутствуют расходы на внешние AI-API.

Среднегодовые OPEX (для расчётов): ~ 58 000 руб./год.

4. Непредвиденные расходы (риск-резерв)

- Риск-резерв (15% от прямых затрат): $(504\,000 + 108\,055) \times 0.15 = 91\,808$ руб.

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА БЮДЖЕТА ПРОЕКТА

Статья расхода	Сумма (руб.)
Трудозатраты	504000
Капитальные расходы	108055
Риск-резерв	91808
ИТОГО БЮДЖЕТ ПРОЕКТА	703863
Годовые операционные расходы	~ 58000

Модель монетизации и финансовая цель

Для обеспечения устойчивости и окупаемости проекта с первого года внедрена многоуровневая тарифная сетка, ориентированная на разные сегменты рынка.

Тариф	Цена	Целевая аудитория	Ключевые возможности
Basic	500 руб./месяц	Фрилансеры, малые команды	До 10 опросов в месяц базовый AI-ассистент.
Pro	2000 руб./месяц	Стартапы, отделы компаний	Безлимитные опросы, расширенная аналитика.
Corporate	15000 руб./месяц	Корпорации	White-label, API, командные рабочие пространства, кастомизация, SLA.

Расчёт точки безубыточности и окупаемости

- Годовые операционные расходы: ~ 58000 руб.

- Годовой доход с одного корпоративного клиента: $15000 \text{ руб./мес} \times 12 = 180000 \text{ руб.}$

Ключевые метрики:

1. Выход на самоокупаемость достигается с привлечением одного корпоративного клиента, так как его годовой доход в 180 000 руб. значительно превышает годовые расходы в 58 000 руб.
2. Для окупаемости инвестиций в MVP (703 863 руб.) в течение первого года достаточно привлечь 4 корпоративных клиента

Документ актуализирован с учётом архитектурных решений команды.

Актуально на 12.12.2025.