

Учреждение образования «Белорусский государственный университет информатики и радио-
электроники»

ЗАПИСКА К РАЗРАБОТАННОМУ ПРОЕКТУ
Сервис по оптимизации финансовых средств

Авторы:

Липченко Анна Михайловна

Цейкало Дарья Сергеевна

Демещенко Ольга Олеговна

Воробей Ксения Антоновна

Коуч-консультант: ст. преподаватель ка-
федры экономики, магистр экономиче-
ских наук

О.Н. Шкор

Минск 2023

Цель, актуальность и основные идеи проекта:

Сейчас многие люди сталкиваются с проблемами в управлении своими финансами, включая недостаток знаний в области личных финансов, неэффективное использование финансовых ресурсов и трудности в планировании бюджета. В результате, люди могут находиться в долгах, не иметь достаточного количества сбережений и не уметь достигать своих финансовых целей.

Цель проекта - создать прототип сервиса по оптимизации финансовых средств.

Важно улучшить финансовое благополучие людей, предоставив им инструменты и знания, необходимые для принятия обоснованных решений. Это позволит людям добиться лучших результатов в своей жизни и обеспечит их экономическую устойчивость в будущем. Продолжительное время финансовая грамотность не была приоритетом для многих людей. Однако, с развитием и доступностью финансовых инструментов и услуг, знание основных финансовых принципов и умение принимать осознанные финансовые решения становится все более важным. В связи с этим, сервис, который помогает людям формировать свои финансовые навыки и принимать более осознанные решения, является актуальным и востребованным на рынке. Такой сервис помогает людям не только понимать основы финансов, но и применять их на практике, находить оптимальные варианты инвестирования и решать другие финансовые вопросы.

Данный сервис является особенно актуальным по нескольким причинам:

1. Несмотря на то, что многие люди имеют источник дохода, многие из них не знают, как правильно управлять своими финансами. Однако, в данный момент все больше людей осознают, что управление финансами — это необходимый инструмент для достижения целей и снижения рисков.

2. Необходимость в таком сервисе возникает также в связи с ситуацией пандемии, которая изменила многие аспекты жизни людей, включая аспекты, связанные с финансами. Многие люди уволены из-за пандемии, некоторые потеряли бизнес, поэтому им нужны новые навыки, чтобы управлять своими финансами в новых условиях.

3. Финансовые технологии и инструменты быстро развиваются, и люди должны уметь разбираться в них. Сервис, который помогает усовершенствовать финансовые знания и навыки, обеспечивает обучение новым технологиям и позволяет приводить их в действие.

Основные идеи сервиса, который помогает людям улучшить свои финансовые навыки и принимать более осознанные финансовые решения:

1. Бюджетирование и отслеживание расходов: пользователи могут создавать бюджеты и отслеживать свои финансы, что поможет им лучше понимать, на что они тратят свои деньги и какие расходы можно сократить.

2. Образовательные ресурсы: сервис может предоставлять образовательные ресурсы, такие как статьи, видеоуроки и онлайн-курсы, которые помогут пользователям узнать больше о финансах и улучшить свои навыки.

3. Инвестирование: сервис может предложить пользователям инструменты для инвестирования, которые помогут им создавать инвестиционный портфель и принимать осознанные решения при выборе инвестиций.

4. Советы от экспертов: пользователи могут получать персонализированные советы от финансовых экспертов, которые помогут им принимать решения в соответствии с их финансовыми целями и ситуацией.

5. Анализ расходов: сервис может анализировать данные о расходах пользователя и давать рекомендации по распределению затрат.

6. Разработка финансовых планов: пользователи могут создавать персонализированные финансовые планы, которые помогут им достигнуть своих целей и планировать свои финансы на долгосрочную перспективу.

7. Расчет кредитных возможностей: сервис может помочь пользователям рассчитать свои кредитные возможности, рассчитать стоимость кредита, проанализировать условия и выбрать наилучшее предложение.

8. Регулярное уведомление о платежах: сервис может напоминать пользователям о необходимости оплаты счетов и платежей.

9. Сравнение финансовых продуктов: пользователи могут сравнивать финансовые продукты, такие как кредиты, дебетовые карты, депозиты и другие, чтобы выбрать наиболее выгодное предложение.

Механизм реализации и экономическое обоснование:

Механизм реализации стартапа может включать в себя несколько этапов:

1. Исследование рынка и потенциальных клиентов. Необходимо провести анализ существующих конкурентов, чтобы понимать ситуацию на рынке. Также важно выяснить, какие потребности имеют ваши потенциальные клиенты и какие проблемы вы можете помочь им решить.

2. Разработка бизнес-модели. Необходимо определить, как вы будете зарабатывать на своем сервисе. Это может быть подписка на платный контент, комиссия за использование инструментов анализа и планирования бюджета, продажа рекламы и т.д.

3. Создание продукта. На этом этапе необходимо разработать сервис и функциональность, которые помогут пользователям улучшить свои финансовые навыки и принимать более осознанные финансовые решения. Это может быть включение инструментов для отслеживания расходов и доходов, рекомендации по инвестированию, калькуляторы кредитов и другие функции.

4. Тестирование и улучшение. После создания продукта необходимо провести тестирование, чтобы определить, насколько эффективными являются различные функции и какие из них требуют доработки или улучшения.

5. Маркетинг и продвижение. Когда продукт готов к запуску, необходимо разработать стратегию маркетинга и продвижения, чтобы привлечь пользователей и заинтересовать их в использовании сервиса. Это может включать в себя создание сайта, контекстную рекламу, SEO-оптимизацию и другие маркетинговые каналы.

6. Монетизация и масштабирование. После запуска продукта и привлечения достаточного количества пользователей необходимо начать монетизировать свой сервис и рассматривать возможности его масштабирования. Например, можно добавить новые функции, расширить аудиторию за счет продвижения в новых регионах и развивать партнерские отношения с финансовыми учреждениями и компаниями, чтобы предлагать пользователям дополнительные возможности и услуги. Также можно рассмотреть возможность привлечения инвестиций для расширения бизнеса и ускорения роста. Настройка рекламы в приложениях, индивидуальные условия сотрудничества с конкретными банками, осуществление платных услуг в сервисе, платная подписка на особые услуги и VIP-пакеты – основные способы монетизации данного сервиса.

Факторы, которые могут служить экономическим обоснованием для реализации проекта:

1. Рынок: финансовое образование и управление личными финансами являются актуальными и востребованными темами, особенно в периоды экономической нестабильности. Большинство людей сталкиваются с проблемами в управлении своими деньгами и нуждаются в помощи в этом вопросе. Поэтому, стартап, предлагающий решения для улучшения финансовых навыков, может иметь большой потенциал на рынке.

2. Конкуренция: хотя конкуренция в этой области достаточно высока, большинство предложений ограничено конкретными аспектами финансового планирования и не охватывает все аспекты управления личными финансами. Стартап, предлагающий комплексный подход к финансовому образованию и управлению личными финансами, может занять нишу на рынке.

3. Монетизация: стартап может получать доход, предлагая различные услуги для улучшения финансовых навыков, такие как индивидуальные консультации, подбор инвести-

ционных портфелей, разработка персональных финансовых планов, проведение онлайн-курсов и т.д. Кроме того, можно получать доход, работая с банками и страховыми компаниями и получая комиссии за продажи продуктов.

4. Рост: стартап может развиваться путем увеличения аудитории, предлагаемых услуг и расширения географического охвата. При этом необходимо использовать маркетинговые стратегии и технологические инструменты для привлечения новых пользователей.

5. Инвестиции: стартап, который помогает людям улучшить свои финансовые навыки и принимать более осознанные финансовые решения, может привлечь инвестиции от венчурных капиталистов и других инвесторов, заинтересованных в развитии финансовой индустрии и улучшении финансовой грамотности населения. Для этого стартап должен представить свой бизнес-план и продемонстрировать потенциальный рост доходов и расходов. Инвесторы могут также предоставить дополнительные ресурсы, такие как советы по управлению бизнесом и сопровождение на этапе развития компании.

6. Социальный эффект: стартап, который помогает людям улучшить свои финансовые навыки и принимать более осознанные финансовые решения, может иметь значительный социальный эффект. Улучшение финансовой грамотности населения может привести к уменьшению уровня финансовой незащищенности и улучшению качества жизни. Этот социальный эффект может привлечь дополнительное внимание и поддержку от государственных органов и некоммерческих организаций.

Итак, стартап, который помогает людям улучшить свои финансовые навыки и принимать более осознанные финансовые решения, может иметь экономическое обоснование благодаря высокому спросу на услуги по финансовому образованию, отсутствию полноценной конкуренции, возможностям монетизации, потенциальному росту, привлечению инвестиций и социальному эффекту.

Положительные последствия внедрения:

Внедрение сервиса, который помогает людям улучшать свои финансовые навыки и принимать более осознанные финансовые решения, может привести к ряду положительных последствий:

1. Улучшение финансовой грамотности. Люди получают больше информации о том, как правильно управлять своими финансами, что позволит им сделать более осознанные финансовые решения.

2. Сокращение финансовых ошибок. Люди будут лучше осведомлены о различных финансовых продуктах и услугах, что позволит им избежать финансовых ошибок и уменьшить вероятность попадания в долговую яму.

3. Увеличение финансовой безопасности. Благодаря улучшению финансовых знаний люди смогут лучше защитить свои финансовые интересы, что поможет им избежать мошенничества и других финансовых преступлений.

4. Улучшение экономического благосостояния. Люди, улучшающие свои финансовые навыки, могут стать более успешными в финансовом плане, что в свою очередь может привести к улучшению экономического благосостояния в целом.

5. Увеличение спроса на финансовые услуги. Рост финансовой грамотности может привести к увеличению спроса на различные финансовые продукты и услуги, что в свою очередь может стимулировать рост финансовой индустрии.

Прототип и визуал сервиса:

Прототипирование сайта было выполнено в приложении Figma, проработана визуальная часть, составляющие данного сервиса, рассмотрены некоторые функции.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ К СТАРТАП-ПРОЕКТУ

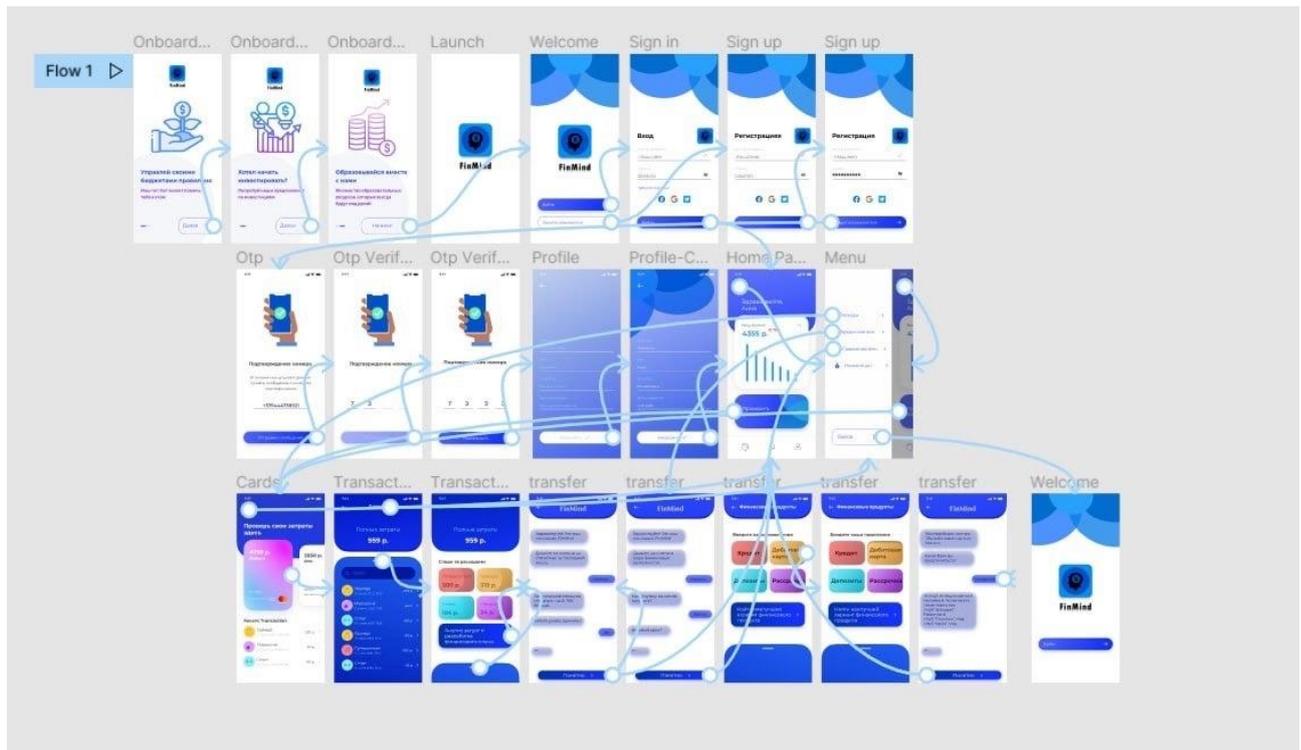


Рисунок 1-Прототип сервиса



Рисунок 2-Визуал сервиса: первая страница, главная страница, страница регистрации

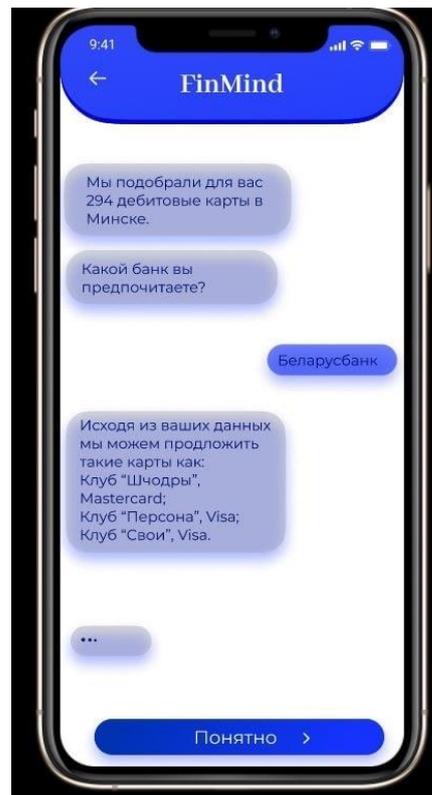
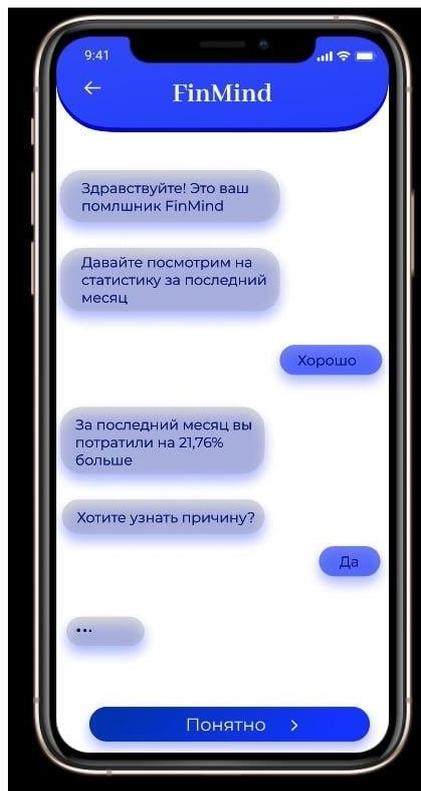


Рисунок 3-Визуал сервиса: работа чат-бота

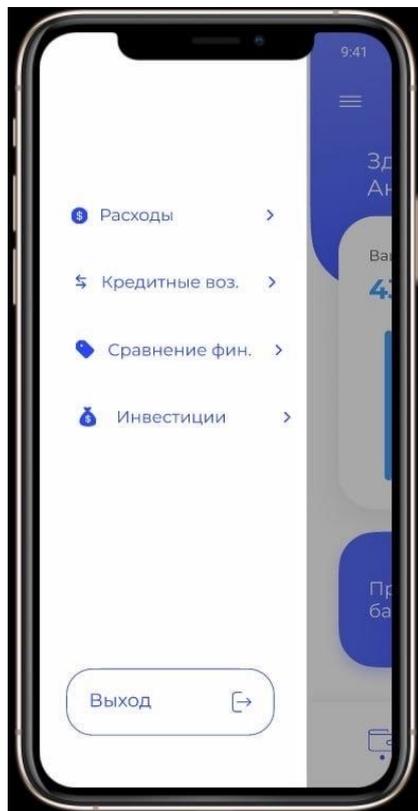


Рисунок 4-Визуал сервиса: страницы меню предоставляемых продуктов и услуг



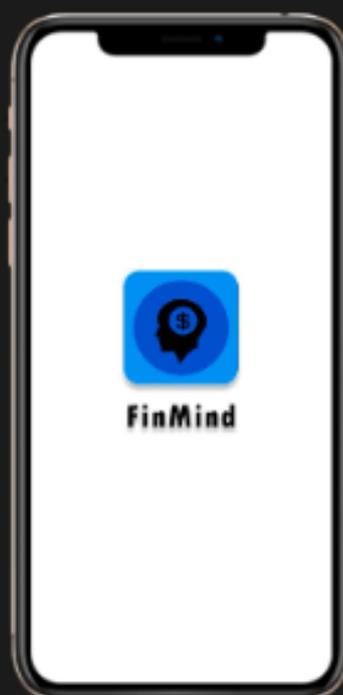
FinMind

УПРАВЛЯЙТЕ СВОИМИ ДЕНЬГАМИ С УМОМ

Учреждение образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»
Авторы: Липченко Анна Михайловна, Цейкало Дарья Сергеевна, Демещенко Ольга Олеговна, Воробей Ксения Антоновна
Ключевые слова: ст. Преподаватели кафедры экономики, маркетинга и менеджмента О.М. Шквар

FinMind

FinMind – СЕРВИС, КОТОРЫЙ ПОМОГАЕТ ЛЮДЯМ УЛУЧШАТЬ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ НАВЫКИ И ПРИНИМАТЬ БОЛЕЕ ОСОЗНАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ



FinMind

- 1. Регистрируйся и начинай тратить деньги с умом**
- 2. Узнай куда уходят все твои деньги**
- 3. Получай рекомендации для оптимизации доходов**

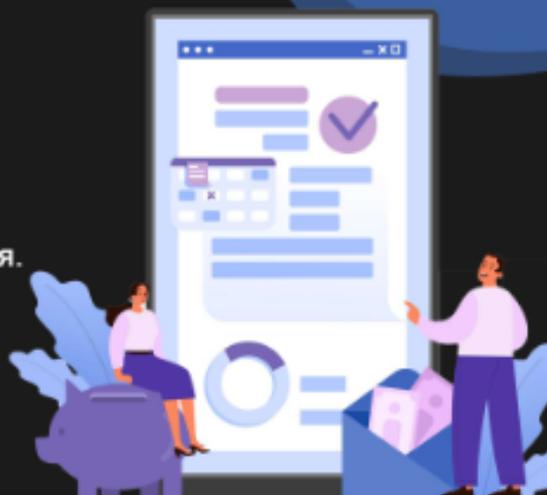
FinMind

- СОЗДАВАТЬ БЮДЖЕТЫ И ОТСЛЕЖИВАТЬ СВОИ ФИНАНСЫ
- ПРОСМАТРИВАТЬ СТАТЬИ, ВИДЕОУРОКИ И ОНЛАЙН-КУРСЫ
- ПОЛУЧИТЬ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ СОВЕТЫ ОТ ФИНАНСОВЫХ ЭКСПЕРТОВ
- СОЗДАВАТЬ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПЛАНЫ
- РАССЧИПВАТЬ СВОИ КРЕДИТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, СТОИМОСТЬ КРЕДИТА, СЕРВИС ПРОАНАЛИЗИРУЕТ УСЛОВИЯ И ВЫБЕРЕТ НАИЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

FinMind

ВЛИЯНИЕ, КОТОРОЕ FINMIND ОКАЖЕТ НА ОБЩЕСТВО:

1. Улучшение финансовой грамотности.
2. Сокращение финансовых ошибок.
3. Увеличение финансовой безопасности.
4. Улучшение экономического благосостояния.
5. Увеличение спроса на финансовые услуги.



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

- Финансовое образование и управление личными финансами являются актуальными и востребованными темами, особенно в периоды экономической нестабильности.
- Стартап может получать доход, предлагая различные услуги для улучшения финансовых навыков, такие как индивидуальные консультации, подбор инвестиционных портфелей, разработка персональных финансовых планов, проведение онлайн-курсов и т.д. Кроме того, можно получать доход, работая с банками и страховыми компаниями и получая комиссии за продажи продуктов.
- Стартап может развиваться путем увеличения аудитории, предлагаемых услуг и расширения географического охвата. При этом необходимо использовать маркетинговые стратегии и технологические инструменты для привлечения новых пользователей.

FinMind



FinMind

КАК ЭТО ВСЕ РЕАЛИЗОВАТЬ?

1. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ.
2. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-МОДЕЛИ
3. СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА.
4. ТЕСТИРОВАНИЕ И УЛУЧШЕНИЕ.
5. МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ
6. МОНЕТИЗАЦИЯ И МАСШТАБИРОВАНИЕ.



FinMind

УПРАВЛЯЙТЕ СВОИМИ ДЕНЬГАМИ С УМОМ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!