



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Руководитель: РЫСБАЕВА С.К.

Автор: КАМБАРБЕК НУРДОС, 1 КУРС, ГРУППА МЖБ-124

Цель стартапа: повышение уровня финансовой грамотности населения через доступные образовательные программы, интерактивные платформы и практические инструменты по управлению личными финансами и инвестициями.



ПРОБЛЕМА

- Низкий уровень финансовой грамотности
- Отсутствие навыков инвестирования
- Недостаток информации
- Влияние эмоций на финансовые решения
- Низкий уровень доверия к финансовым институтам



РЕШЕНИЕ

- Мобильное приложение
- Интерактивные курсы по финансовым основам, инвестициям, управлению личными финансами и кредитами
- Видеоматериалы и вебинары
- Квесты и челленджи
- Виртуальный портфель



ПРОДУКТ

- Чат-бот и консультации
- Финансовые клубы
- Форумы и дискуссии



ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Экономические показатели

Ожидаемые инвестиции: 10–20 млн KZT
Источники финансирования: гранты, венчурные фонды, частные инвесторы, краудфандинг
Срок окупаемости: 2–3 года
Прогнозируемый доход:
• 1 год — 5 млн KZT
• 2 год — 15 млн KZT
• 3 год — 30 млн KZT
Рентабельность проекта: 30–50%



Технические показатели

Платформа: веб-сайт + мобильное приложение
Технология: AI-чат-бот, онлайн-обучение (LMS), форум-дискуссионная платформа
Количество начальных пользователей: 500–1000 человек
Рост пользователей: 50% в год
Количество образовательных программ: на первом этапе — более 10 курсов
Средняя стоимость подписки: 5 000–10 000 KZT в месяц

Социально-экономический эффект

- Повышение финансовой грамотности населения
- Снижение уровня финансового мошенничества благодаря информированности
- Формирование осознанного подхода к инвестированию
- Создание рабочих мест (на первом этапе 5–10 сотрудников)



КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

1. Уникальность и основные преимущества:

- Интерактивный формат обучения
- Доступность и персонализация
- Комплексный подход — объединение образовательных курсов, финансовых клубов, форумов и консультаций на одной платформе
- Аналитическая поддержка — инструменты для анализа и прогнозирования личных финансов и инвестиционных стратегий

2. Анализ рынка и конкурентной среды:

- Основные конкуренты: традиционные финансовые курсы, банки, частные финансовые консультанты, онлайн-школы
- Преимущества перед конкурентами: сочетание онлайн и офлайн обучения, низкий порог входа, удобство цифровых решений
- Рыночный спрос: рост интереса к финансовой грамотности среди населения, государственные программы поддержки

3. Барьеры для входа конкурентов:

- Наличие собственной технологической платформы и уникального контента
- Формирование активного сообщества пользователей
- Партнерства с банками, инвестиционными компаниями и университетами

4. Потенциал роста и масштабируемость:

- Выход на новые рынки (международное онлайн-обучение)
- Расширение ассортимента образовательных продуктов
- Внедрение AI-решений для автоматизации финансового консультирования



ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Текущий уровень технологической готовности (TRL 1–3):

- Проведены фундаментальные исследования, разработана концепция платформы
- Определены целевые группы и основные функциональные модули системы
- Создан первоначальный образовательный контент и прототип чат-бота

Объекты интеллектуальной собственности:

- Авторские права на методические материалы и образовательные программы
- Алгоритмы и архитектура чат-бота
- Дизайн интерфейса

План защиты интеллектуальной собственности:

- Регистрация авторских прав на курсы, методики и учебные материалы
- Патентование основных алгоритмов при переходе на TRL 4–5
- Защита баз данных и клиентской информации в соответствии с нормами безопасности

КОМАНДА

Руководитель проекта / CEO — стратегическое управление, развитие партнера, привлечение инвестиций.

Финансовый эксперт / главный аналитик — разработка образовательных программ, анализ инвестиционных стратегий.

Технический директор (CTO) / разработчик — создание и поддержка цифровой платформы, разработка чат-бота и финансовых инструментов.

Специалист по маркетингу и продвижению — разработка маркетинговой стратегии, продвижение через социальные сети, реклама.

Методист / контент-менеджер по обучению — создание учебных материалов, адаптация программ под разные уровни знаний.

Юрист / специалист по интеллектуальной собственности — правовая защита стартапа, работа с договорами.

