UZINVEST.UZ

Защищенные инвестиции в высокодоходные проекты

НЕОБХОДИМАЯ СУММА ИНВЕСТИЦИЙ:
$80 000

ГОДОВАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ:
$252 000

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА:
189%

ВЛОЖЕНИЯ АВТОРА:
$60 000

Для получения дополнительной информации по проекту:
+99898 338 93 33
+99890 925 96 81

info@uzinvest.uz



ПРОЕКТ № 2010
ПЛАТФОРМА ЕДИНОГО АБОНЕМЕНТА ДЛЯ ДЕТЕЙ

Описание проекта: Проект представляет собой готовое мобильное приложение, объединяющее широкий спектр детских образовательных, спортивных, оздоровительных и развлекательных центров на одной платформе.
С помощью Единого абонемента родители получают удобный и выгодный доступ к более чем **100+** кружкам, секциям, студиям и оздоровительным услугам — без необходимости оплачивать каждое из них отдельно. Это позволяет сэкономить до **50%** на детских активностях.

На текущем этапе:

- Приложение доступно в App Store и Google Play;
- Завершён этап внедрения, начата фаза коммерциализации;
- Подключены более **90** партнёрских детских центров;
- Ведётся активная подготовка к запуску продаж абонементов (середина апреля 2025 г.).

Целевая аудитория:

- Родители детей до **16 лет**;
- Подростки **13–16 лет**, которые могут самостоятельно приобрести абонемент.

План по продажам абонементов:
2025 год — реализация 7 000 абонементов (~3,5% от общего числа семей);
2026 год — реализация 10 000 абонементов (~5%).

Автор вложил в создание проекта, приобретение оборудования, операционные расходы $60 000.

Ключевые конкурентные преимущества:

- Разнообразие: Позволяет попробовать разные активности, не ограничиваясь одним направлением или местом.
- Экономия: Единый абонемент вдвое выгоднее покупки отдельных абонементов.
- Удобство: Все центры собраны в одном приложении с удобной навигацией и фильтрацией по видам занятий и локациям.
- Гибкость: Возможность свободно менять секции и кружки по мере смены интересов ребёнка.
- Мотивация: Широкий выбор активностей поддерживает интерес детей, помогает найти себя и повышает вовлечённость.

Конкуренты:

На рынке Узбекистана аналогичных решений не представлено, что открывает уникальное окно возможностей для масштабирования.

Стратегические цели:

- Краткосрочные (2025): Повышение узнаваемости бренда; Привлечение первых пользователей.
- Среднесрочные (2025–2026): Формирование постоянной клиентской базы; Расширение сети партнёров; Рост вовлечённости и повторных покупок.
- Долгосрочные (2026–2027): Масштабирование проекта на другие города Узбекистана; Экспорт модели в страны СНГ и ближнего зарубежья: Азербайджан, Татарстан (Казань), Турция и др.; Добавление новых форматов занятий и направлений развития.

Необходимая инвестиционная сумма $80 000, из них:

Наименование	Сумма, $
Заработная плата (6 мес)	48 000
Аренда офиса (6 мес)	6 000
Маркетинг (6 мес)	12 000
Налоги (6 мес)	6 000
Другие расходы	8 000
Итого	**80 000**

Данные о доходах за год:

Наименование	Кол-во абонементов в месяц, шт	Цена за 1 абонемент, $	Кол-во месяцев	Сумма
Индивидуальный тариф 1 месяц	111	116	12	154 512
Индивидуальный тариф 3 месяца	89	310	12	331 080
Индивидуальный тариф 6 месяцев	33	541	12	214 236
Семейный тариф 1 месяц	166	154	12	306 768
Семейный тариф 3 месяца	133	425	12	678 300
Семейный тариф 6 месяцев	56	773	12	519 456
Итого				**2 205 432**

Данные о расходах за год:

Наименование	Сумма, $
Заработная плата	72 000
Аренда офиса	12 000
Маркетинг	24 000
Налоги	12 000
Выплаты партнерским центрам	1 742 472
Выплата рассрочки по абонементам	72 960
Другие расходы	18 000
Итого	**1 953 432**

- Годовой доход: $2 205 432
- Годовые расходы: $1 953 432
- **Чистая прибыль в год**: $2 205 432 – $1 953 432 = **$252 000**

ROI = $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма инвестиций}}$ x Доля инвестора x 100% = **189%**

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ

До полного возврата вложенных средств: Инвестор – **60%** и автор проекта – **40%**

После полного возврата вложенных средств: Инвестор – **20%** и автор проекта – **80%**