

Коммерческое предложение

Исследование и разработка продуктового [] с Алексом и Мари

СТОИМОСТЬ ПОД КЛЮЧ



[] недель до закрытой беты

Исследование рынка [] качественный []

Что делает пользователь и что делает команда

02 строится вокруг еженедельного ритуала и двух контуров денег бизнеса и личной жизни. Ниже — ключевые сценарии, которые входят в объём реализации.



Старт: понять, кто я и куда иду

За 5 минут пользователь выбирает роль: найм, самозанятый, ИП или смешанный формат. задаёт главную цель и добавляет счета: Бизнес и Личные. Мари и Алекс получают контекст для дальнейшей работы.



Пришла оплата: деньги не растворяются

Пользователь фиксирует доход. Мари предлагает распределить его на налог, зарплату себе, подушку и цели. После подтверждения деньги направляются по правилам, а не случайным образом.



Алекс тянет доход вверх

В разделе Доход цель на месяц, сумма до цели и одно конкретное действие на неделю. Алекс не ведёт бюджет, он помогает увеличить входящий денежный поток.



Мари держит траты и цели

Бюджет строится от зарплаты себе. Мари помогает управлять накоплениями и лишними расходами, чтобы остаток появлялся системно, а не благодаря силе воли раз в квартал.



Подушка на случай завтра без дохода

Капитал и резерв, целевой запас, еженедельный взнос и понятный прогресс. Продукт превращает страх потери дохода в конкретное действие, откладывать, пока деньги ещё приходят.



Еженедельный ритуал с командой

Короткий список раз в неделю — доход — траты — взнос в капитал и одно дело от Алекса — Ритуал закрепляет привычку и делает сервис командой — а не блокнотом с графиками —

СТРУКТУРА ПРОДУКТА

Главная — сводка и следующий шаг

Доход — Деньги — Капитал

Ритуал — еженедельная встреча с командой

Сначала правда рынка потом качественный код

Не начинаем с большой разработки вслепую Сначала проверяем гипотезы и собираем список задач по Затем полная команда создаёт продуктовый

ЭТАП НЕДЕЛИ

Исследование

Команда

Технический директор директор по продукту бизнес-ассистент

Результат

Проверенные гипотезы карта конкурентов список задач по и зафиксированный объём

ЭТАП НЕДЕЛИ

Разработка

Команда

Системный аналитик дизайнер разработчики тестировщик

Результат

Рабочий нативные приложения для и А исходный код техническое задание макеты и закрытая бета

Этап начинается только после приёмки этапа

Заказчик может остановиться после исследования если рынок не подтвердит продуктовые гипотезы

Стоимость реализации под ключ

Фиксированная цена за этап Оплата аванс после приёмки НДС уточняется в договоре

ИТОГО

Этап Исследование

Технический директор ставки месяца	
Директор по продукту ставки месяца	
Бизнес-ассистент ставка месяца	
Проверка гипотез реклама инструменты респонденты	
Прототип лендинг и кликабельный интерфейс	
Управление отчёты встречи и приёмка	
Итого этап	

Этап Разработка

Системный аналитик месяца	
Продуктовый дизайнер месяца	
разработчик месяца	
разработчик месяца	
Тестировщик месяца	
Кураторство технического директора и продукта	
Инфраструктура мониторинг и окружения	
ИИ контур Алекс Мари промпты и оценка качества	
Резерв на риски и доработки обязательного	
Нативные приложения для и А	
Итого этап	

Что входит

- ☐ Исследование рынка и проверка гипотез
- ☐ Список задач по [] [] [] [] и зафиксированный объём [] [] []
- ☐ Дизайн [] техническое задание [] разработка и тестирование
- ☐ Нативные приложения для [] [] и А [] [] [] [] [] []
- ☐ Исходный код и доступы к окружениям
- ☐ Закрытая бета и акт сдачи
- ☐ Гарантийная поддержка [] [] дней после сдачи

Что не входит

- ☐ Массовая реклама после беты
- ☐ Лицензии банковских агрегаторов
- ☐ Юридическое оформление финтех [] статуса
- ☐ Публикация приложений в А [] [] [] [] [] [] и [] [] [] [] [] [] аккаунты [] комиссии и прохождение модерации
- ☐ Постоянная поддержка после гарантии

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Созвон по концепции [] договор на этап [] [] старт исследования

Документ предназначен для заказчика и не является офертой до подписания договора [] Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией []