ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Проект «Система ДПО в цифровой системе» |
| Команда стартап-проекта | 1. Матвей Павлович Климентьев  2. Екатерина Константиновна Коваленко  3. Александр Сергеевич Фокин  4. Руслан Андреевич Семёнов  5. Андрей Анатольевич Чебан  6. Дарья Николаевна Баталова |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/idealnyj-universitet-glazami-studentov |
| Технологическое направление | TechNet, так же наш стартап-проект предоставляет услуги в сфере образования, поэтому он подходит EduNet. |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Конечная форма стартап-проекта должна быть представлена в виде информационной онлайн-библиотеки, в которой содержится достоверная историческая информация. По подписке, которую приобретает клиент, будет предоставлена возможность использовать функционал портала. Таким образом, мы предоставляем услугу специализированному кругу клиентов. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | В любом университете есть масса проблем, которые доставляют много неудобств студентам. Какие-то из них явные и очевидны всем, но решить их невозможно, некоторые прямо сейчас решаются (например, прямо сейчас в ГУУ строится новое общежитие). Но есть крайне много проблем, для обнаружения которых необходимо опросить студентов, и узнать их мнение. Именно этим мы с командой планируем заняться в рамках нашего проекта. Ведь если четко определить проблемы, то их будет намного легче решить и построить идеальный вуз. Также в наши планы входит исследование идей , которые возникают у студентов в отношении улучшения университета. |
| Технологические риски | 1. Сбой программного обеспечения  2. Разработка неправильного пользовательского интерфейса  3 база данных не обеспечивает обработку ожидаемого объёма запросов  4. Уничтожение или искажение базы библиотеки путем взлома |
| Потенциальные заказчики | Студенты и преподаватели высших учебных заведений и школ |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Нашей целевой аудиторией являются учащиеся и преподаватели высших учебных заведений и школ, заинтересованные в обеспечении качественного учебного процесса, а также быстром получении достоверных сведений.  Достоинствами нашего предложения являются уникальность продукта. Пользователи нашей онлайн библиотеки смогут экономить время на поиске достоверных данных.  Издержки проекта заключаются в затратах на заработную плату сотрудников (программисты, маркетологи, менеджеры), аренде хостинга и затратах на рекламу продукта.  Источниками наших доходов будут предоставление доступа к ресурсам онлайн библиотеки в форме подписок разных уровней доступа, продажа клиентам уникальных продуктов, а также показ рекламы. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наше технологическое направление заключается в предоставлении услуги в сфере образования, чему соответствует идея создания онлайн-библиотеки, содержащей достоверные исторические сведения |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1 000 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Государственные гранты  Инвесторы, |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | PAM(потенциальный объем рынка) - 4 миллиона человек(студенты, преподаватели)- 8000000000 рублей  TAM(общий объем рынка) - 1 миллион человек- 2 миллиарда рублей  SAM(доступный объем рынка) - 250 тысяч человек-400 миллионов рублей  SOM(реально достижимый объем рынка)-12500 человек- 20 миллионов рублей    Исходя из полученных данных коэффициент рентабельности продаж (ROS) равен 0,357489503300  **Анализ PEST**   |  |  | | --- | --- | | **Факторы** | **Степень влияния** | | **Политический** - государственные программы поддержки в мифологической области | 17% | | **Экономический** - увеличение покупательной способности потребителя | 21% | | **Социальный** - повышение образованности населения | 49% | | **Технологический** - активное внедрение новых технологий | 13% | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | 1.Разработка проекта | 1 | 50000 | | 2.Наполнение проекта | 2 | 75000 | | 3.Реализация проекта | 4 | 249800 | | 4.Работа с клиентами | 2 | 60000 |   Итого: |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | Матвей Павлович Климентьев | 1800 | 16 | | Екатерина Константиновна Коваленко | 1400 | 14 | | Александр Сергеевич Фокин | 1400 | 14 | | Руслан Андреевич Семёнов | 1400 | 14 | | Андрей Анатольевич Чебан | 1400 | 14 | | Дарья Николаевна Баталова | 1400 | 14 |   Итого: Уставной капитал 8600 86 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Выполняемые работы в Проекте |
| Матвей Павлович Климентьев | лидер | ответственный за проведение и разработку опросов |
| Екатерина Константиновна Коваленко | ответственный за коммуникацию и связи с общественностью | распространение опросов |
| Александр Сергеевич Фокин | экономист | разработка финансовой модели |
| Руслан Андреевич Семёнов | экономист | разработка финансовой модели |
| Андрей Анатольевич Чебан | визуалмейкер | оформление визуала работы |
| Дарья Николаевна Баталова | ответственный за теоретическую составляющую электронной библиотеки | наполнение электронной библиотеки историческими фактами |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)