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 Климентьев2. Екатерина Константиновна Коваленко3. Александр Сергеевич Фокин4. Руслан Андреевич Семёнов5. 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 обеспечения2. Разработка неправильного пользовательского интерфейса3 база данных не обеспечивает обработку ожидаемого объёма запросов4. 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 грантыИнвесторы,  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | PAM(потенциальный объем рынка) - 4 миллиона человек(студенты, преподаватели)- 8000000000 рублейTAM(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 рублейИсходя 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)