

В процессе работы над проектом, вам надо будет оформить небольшой отчётный документ и прислать его на почту directorbip@spbstu.ru:

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

«29» ноября 2022 г.

1.	
2. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Manul. Разработка и производство профессиональных роутеров для B2B и B2G.
Команда стартап-проекта	<p>Кашуба Денис. Основатель, технический директор. Сетевой инженер, опыт работы с различного уровня сетевым оборудованием и построение локальных сетей (6 лет), понимание программного кода и радиоэлектроники</p> <p>Мартыненко Наталья. Основатель, коммерческий директор. 17 лет опыта в продажах, опыт запуска проектов с нуля, вывод продуктов на рынок.</p> <p>Салихов Марат. Директор по развитию. Участие в строительстве и запуске фабрики-робота в Китае и других многомиллионных проектах в качестве проектного менеджера.</p> <p>Докин Владимир. Более 10 лет опыта в маркетинге, своя команда и собственное маркетинговое агентство.</p> <p>Агамирян Саак - главный разработчик, инженер-схемотехник, своя команда разработчиков и программистов.</p>
Ссылка на проект в информационной системе Projects	https://pt.2035.university/project/manul-professionalnye-rossijskie-routery-na-zamenu-importnym-cisco-i-mikrotik
Технологическое направление	Разработка сетевого оборудования
Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)	<p>Профессиональные роутеры на замену импортным Cisco и MikroTik. Импортзамещение.</p> <p>Готов MVP продукта со всем функционалом для профессиональной настройки. Это решение для B2B малого и среднего бизнеса, по функционалу как MikroTik. На сегодняшний момент мощность 250 подключенных устройств (клиентов). Есть сравнение с подобным по функционалу оборудованием иностранных производителей и презентация продукта.</p>
Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	<p>Решаем проблему дефицита профессионального сетевого оборудования для B2B и B2G сегмента.</p> <p>С введением санкций рынок столкнулся:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. С дефицитом профессионального оборудования 2. Блокировками иностранного оборудования 3. Несвоевременным обслуживанием оборудования 4. Невозможность купить лицензию и подключить новых абонентов (актуально для Интернет-провайдеров)
Технологические риски	Есть определенные риски, связанные с поставками

	<p>комплектующих, т. к. у нас не производят подходящие по мощности компоненты. Поскольку проблемы на российском рынке с поставкой электроники и чипов существуют давно, планируем решать их следующим образом:</p> <p>1. Закупать комплектующие заранее, 2. Постоянно мониторить рынок на случай появления партий по подходящим ценам. Кроме того есть надежные китайские поставщики и логистика у нашего партнера (порядка 20 лет сотрудничают). А в случае ограничений на ввоз из Китая, есть договоренности на поставку комплектующих через 3-ю страну.</p>
Потенциальные заказчики	<p>Средний и малый бизнес Онлайн и оффлайн магазины Интернет-провайдеры Компании интеграторы сетевого оборудования Компании по внедрению систем безопасности Государственные организации Застройщики (гостиницы, отели) В отдельных случаях физические лица (для установки видеонаблюдения, СКУД, для подключения устройств умного дома, настройки бесшовного роуминга – частые запросы, у кого большие площади квартир и частные дома).</p>
Бизнес-модель стартап-проекта ¹ (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)	<p>Планируем зарабатывать с продаж устройства. Прямые продажи корпоративным клиентам, Оптовые продажи магазинам, Интернет-провайдерам и компаниям Интеграторам, Создание партнерской сети и сети дистрибьюторов.</p>
Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	<p>Сетевое оборудование (маршрутизаторы). Программно-аппаратный комплекс</p>
2. Порядок и структура финансирования	
Объем финансового обеспечения ²	<p>Необходимый объем инвестиций 30 000 000 рублей. На производство первой партии и вывод продукта на рынок.</p>
Предполагаемые источники финансирования	<p>Гранты, инвестиции за долю в бизнесе или на условиях займа, в дальнейшем, когда будут стабильные обороты, кредиты.</p>
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта ³	<p>По официальным исследованиям рынок маршрутизаторов за 2020 год более 35,6 млрд. р. Рынок растущий, в среднем рынок на 15-20% в год. Драйверы роста рынка: 1. Технологический прогресс и появление новых классов устройств у обычных пользователей 2. Массовый переход на удаленку и цифровизация бизнесов 3. Рост спроса на умные устройства и управление умным домом</p>

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.

² Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

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)

	<p>4. Повышение требований к качеству Wi-Fi и спрос на «бесшовный» роуминг</p> <p>5. Переход на гигабитный Интернет и замена старого оборудования на новое</p> <p>6. Активное развитие игрового рынка, рост требований к качеству Интернет-соединения.</p> <p>7. Повсеместное внедрение систем безопасности (видеонаблюдение и СКУД) в организациях и среди частных лиц</p> <p>8. Растущий рынок коммерческой недвижимости.</p> <p>Высокая рентабельность и маржинальность 64%</p>
--	--

3. Календарный план стартап-проекта

Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
Разработка пром. дизайна, изготовление пресс-формы	4 - 4,5	2 000 000 р.
Платы и комплектующие	1 мес.	3 500 000 р.
Получение опытных образцов и сертификация	2 – 2,5 мес.	2 500 000р.
Разработка пользовательского интерфейса	3 мес.	3 200 000 р.
Маркетинг, зарплаты, начисления на зарплату, аренда помещения и др. расходы	На протяжении всего периода	18 800 000р.

Ряд задач и этапов возможно выполнять параллельно, например, получение сертификации, разработку польз. интерфейса и процесс изготовления пресс-формы, т. к. для необходимо несколько опытных образцов и их можно получить с помощью силиконовой литьевой формы (до 20 штук, стоимость 70 000р.)

Итого: Продукт готов к выходу на рынок через 4,5 – 5 мес.

4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

Участники		
	Размер доли (руб.)	%
1. Кашуба Денис	50 000р.	45%
2. Мартыненко Наталья	50 000р.	45%
3. Инвестор	30 000 000р.	10%

Размер Уставного капитала (УК)	30 100 000р.	100%
--------------------------------	--------------	------

5. Команда стартап- проекта					
Ф.И.О.	Должность	Контакты	Выполняемые работы в Проекте	Образование/опыт работы	LeaderID
Кашуба Денис	Основатель, технический директор.	+7(901)384-03-65	Управление техническими закупками, Контроль процесса производства и сроков, Расчет технической части и обоснование, Управление техническим персоналом, Организация технического обслуживания, Постановка и контроль выполнения задач подрядчиками.	Проектирование и построение локальных сетей, установка видеонаблюдения. Работа в Интернет-провайдере в должности инженера	https://pt.2035.university/project/manul-professionalnye-rossijskie-routery-na-zamenu-importnykh-m-cisco-i-mikrotik k Есть в составе команды
Мартыненко Наталья	Основатель, коммерческий директор	+7(989)819-30-69 natalli27@yandex.ru	Построение отдела продаж, Построение работы с сетью дистрибьюторов, Постановка и контроль задач по маркетингу, Выстраивание и делегирование бизнес-процессов, Контроль за внедрением обучающих материалов по настройке и эксплуатации оборудования, Контроль за поставками и отгрузкой товара заказчиком.	17 лет опыта в продажах, опыт запуска проектов с нуля, вывод продуктов на рынок, опыт выстраивания бизнес-процессов и работа с командой.	ID 950037

Контакты своей команды, а тем более разработчиков и программистов не даем, думаю, понятно по какой причине)