**Наличие продукта в результате проектной деятельности:** Телеграмм бот

**Новизна проекта:** новизна в разработке проекта заключается в том, что на данном этапе его разработки использовались новые методы анализа и сбора данных: интервью с инвесторами и потенциальными потребителями, разработка MPV проекта и его тестирование.

**Практическая значимость:** реальная польза от продукта в том, что в отличие от уже существующих агрегаторов, наш продукт упрощает процесс покупки авто и делает его юридически безопасным. Также он максимально комфортен для его пользователей: там предусмотрены опции общения на автомобильных форумах, с официальными дилерами и автомобильными сервисами.

**Соответствие продукта проекта целям устойчивого развития:** Разработанный проект соответствует следующим целям устойчивого развития: индустриализация, партнерство в интересах устойчивого развития, ответственное потребление.

**Соответствие продукта проекта законодательству РФ:**

**Апробация проекта:** написание 3 статьей, одна из которых заняла 3 место в конкурсе, интервью с потенциальными инвесторами.

**Наличие ментора проекта:** Ментором проекта являлся Андрей Сибряев. Команда проводила сессии каждую неделю и отчитывалась о результатах.

**Участие в профильных мероприятиях:** Участие в businesschain, Цифровой прорыв: транспорт и логистика, 27-я Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления - 2022», придумали 2 названия для университетской субботы Гусева, Касаткина и Духовникова призеры всероссийского конкурса научных работ.

**Прогресс в работе над проектом за семестр:** провели более детальное исследование рынка, улучшили работу телеграмм бота, более детально и конкретно посчитали все статьи в финансовом плане,написали 3 статьи, проводили интервью с 3 разными компаниями(потенциальными инвесторами), где нам дали обратную связь по проекту, приняли участие в “BussinesChain” ,благодаря работе с ментором проекта, исправили недочеты и сделали проект более жизнеспособным на рынке стартапов.

**Индивидуальный вклад участников проекта:** Файл «Матрица функциональных обязанностей» на гугл диске. + то, что делали в течение семестра

**Реализация индивидуального вклада в проект в полном объеме:**

ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Онлайн-помощник по автоподбору |
| Команда стартап-проекта | 1. Магдалинов А. — лидер проекта, генератор идей. 2. Харитошин Ю. — менеджер по стратегии. 3. Юстиков Д. — маркетолог. 4. Сиссоко А. — финансовый аналитик. 5. Нгуен М. — разработчик. 6. — проектный менеджер, дизайнер. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/onlajn-pomosnik-po-avtopodboru> |
| Технологическое направление | Бот является дополнением к уже существующим сервисам. Планируется коллаборация с такими партнёрами, как Haraba, Auto.ru, Avito. Наш продукт будет приводить к ним уже “горячих” клиентов. Это поможет облегчить закрытие клиента, а также кратно уменьшает трату времени для работы с клиентами. |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | 1.потенциальный покупатель заходит в приложение и отвечает на ряд вопросов;  2.бот анализирует ответы и подбирает оптимальный вариант;  3.после этого покупателю приходит ссылка на объявление с подобранным ему авто на всех сайтах;  4.бот предлагает обратиться к автоподборщику, либо же покупатель сам может изучить необходимую информацию и проверить автомобиль;  5.если автолюбитель выбирает обратится к автоподборщику, то бот присылает по рейтингу и занятости различные компании автоподбора. Клиент смотрит и решает обратиться в одну из фирм;  6.бот отправляет ему форму заявки на услугу автоподбора, которую покупатель заполняет, оставляет свои контактные данные, и заявка отправляется в фирму, оттуда авто подборщик связывается с заказчиком, и дальше они работают сообща;  7.если покупатель выбирает самостоятельное изучение и не хочет ни к кому обращаться, то бот присылает ему всю нужную информацию для того, чтобы он смог сам осмотреть машину;  8.автолюбитель сможет оформить подписку на образовательные курсы Тинькофф, в которые входит: ссылка на учебные пособия и видеоматериалы, включающие информацию о том, как и где осматривать автомобиль, как это делать правильно и что именно нужно проверять, на что стоит обращать внимание при поиске, эксплуатации и т.д. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Начиная с пандемии коронавирусной инфекции в автобизнесе начали происходить огромные потери, т.к. постепенно прекращались поставки новых автомобилей и сами люди в подавляющем большинстве находились дома, следовательно и покупать автомобили было некому. С постепенным улучшением ситуации, покупательская способность аудитории начала расти, но полностью восстановить поставки автопроизводителям не удавалось, из-за этого люди начали уделять больше внимания вторичному рынку. Также на данный момент наложилась геополитическая ситуация в стране, что в некоторых случаях привело даже к уходу автопроизводителей с нашего рынка. Помимо всего этого, на вторичном рынке автомобилей итак существовало множество рисков при покупке (обман, перекупы и т.д.).  Наш проект поможет решить данные проблемы, т.к. он создан для того, чтобы помогать клиентам в поиске и покупке автомобиля на вторичном рынке |
| Технологические риски | **1.** **Риск сложности технического воплощения.**  Объединить множество сервисов, которые помогут в выборе, поиске, подборе, обслуживание и т.д. б/у автомобиля в одном боте/приложении может оказаться крайне сложной задачей с технической точки зрения  **2.** **Риск сложности поиска бизнес-партнёров.**  Так как проект от части подразумевает объединение многих существующих сервисов, присутствует риск того, что существующие сервисы откажутся от участия в данном проекте из-за отсутствия выгоды для них  **3.**  **Риск не закрыть клиента в режиме оффлайн**  Несмотря на функционал бота, есть риск столкнуться с тем, что не общаясь с клиентом в режиме онлайн или тет-а-тет будет достаточно тяжело закрыть его. |
| Потенциальные заказчики | Компании агрегаторы: авто.ру, авито, автостат, авторевью. Образовательные курсы: тинькофф.  Продукт облегчит общение заказчика с сервисом по подбору. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Целевая аудитория - компании по автоподбору, классифайды. Партнёры - Haraba  Основными преимущества нашего проекта:   1. Уникальность на рынке 2. Горячий клиент 3. Работа оффлайн   Канал сбыта - прямой  Продвижение наших услуг будет осуществляться за счёт рекламы в интернете (Youtube, Instagram, Telegram) и холодных звонков клиентам  Доход проекта на первоначальном этапе планируется за счёт фиксированной суммы, после заключения сделки с клиентом. Далее после развития проекта планируется брать определенный процент со сделки.  Ресурсы: возможно обновление или покупка более дорого ПО  Потребуется квалифицированный персонал в сфере IT  Развитие проекта - постоянная актуализация базы данных, ПО, расширение функционала бота.  Инвестиции |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Основными технологическими параметрами будут объём охватываемого рынка и функционал бота. Данные параметры помогут клиенту максимально точно подобрать автомобиль под свои потребности. Информацию, которая нужна для доработки этих параметров помогут собирать и актуализировать бизнес-партнёры Harab, Avito и т.д. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 2 700 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства участников команды + частные инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Формирование рынка:  а) отрасль - автомобильная.  б) потребитель - водители в возрасте от 18 лет, имеющее водительское удостоверение.  в) география - Россия  Оценка рынка:  а) объем рынка по автоподбору - 54 млрд. рублей  б) 53% сделок происходит в сопровождении эксперта (28 млрд. рублей)  в) доступный объем рынка - 28 млрд рублей , реально достижимый объем рынка - 1,8 млрд. рублей  Всероссийский рынок компаний по автоподбору - 54 млрд.рублей  Рынок автоподбора в Москве - 28 млрд.рублей  Заработок компании по автоподбору в Москве - 24 млн рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | 1. Разработка MPV проекта и его тестирование на выходе |  | 2.700.000 рублей: разработка, тестирование, содержание компании. |   Итого |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Магдалинов А. 2. Харитошин Ю. 3. Юстиков Д. 4. Сиссоко А. 5. Нгуен М. | 10 000  10 000  10 000  10 000  10 000  10 000  60% команда  40% инвесторы | 16,6  16,6  16,6  16,6  16,6  16,6 | | Размер Уставного капитала (УК) | 60 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| **Харитошин Ю.** | Проектный менеджер |  | Дизайн, документация, курирование на всех этапах проекта | 1 курс Магистратура, ГУУ, Транспорт и логистика |
| **Магдалинов. А.** | Генератор идей | @Masher2001 | Написание планов продвижения, менеджер рисков | 1 курс Магистратура, ГУУ, Транспорт и логистика |
| **Юстиков Д.** | Финансовый аналитик |  | Экономика, учет, контроллинг | 1 курс Магистратура, ГУУ, Транспорт и логистика |
| **Сиссоко А.** | Разработчик |  | Верстка и разработка бота | 1 курс Магистратура, ГУУ, Транспорт и логистика |
| **Нгуен М.Д.** | Маркетолог |  | Поиск информации, внутренние процессы, продвижение, реклама | 1 курс Магистратура, ГУУ, Транспорт и логистика |

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)