ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Разработка курса "Сензитивность как черта характера" |
| Команда стартап-проекта | 1. Антонова Анастасия Игоревна 2. Бородина Варвара Сергеевна 3. Короткова Светлана Сергеевна 4. Савастьянова Дарья Алексеевна 5. Силаенкова Анастасия Игоревна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/razrabotka-kursa-sensitivnost-kak-certa-haraktera |
| Технологическое направление | Хелснет ([https://nti2035.ru/markets/healthnet](https://vk.com/away.php?utf=1&to=https%3A%2F%2Fnti2035.ru%2Fmarkets%2Fhealthnet)) |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Курс «сензитивность как черта характера» поможет детям от 7 до 11  лет разработать коммуникативные навыки, повысить уровень эмпатии и развить психологическую чувствительность. В последнее время дети все больше переходят в формат общения в социальных сетях, следуя примеру родителей, и перестают распознавать и проявлять отзывчивость, сочувствие, эмпатию. Этот продукт направлен на расширение эмоционального диапазона у детей, в него входит обучение воспринимать эмоции и чувства окружающих, правильно интерпретировать ситуацию и уметь реагировать на нее, распознавать и отслеживать свои чувства.  Курс будет состоять из различных тренинговых практик группового формата, которые будут проводиться опытными, высококвалифицированными психологами. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Современные дети развиваются и растут в совершенно новой социокультурной среде, что не может не влиять на процесс их социализации при поступлении в школу. Сейчас наиболее сильное влияние оказывает Интернет. Процесс цифровизации отдаляет детей друг от друга, виртуальный мир начинает замещать живое общение. Ребенка в меньшей степени интересует общение с друзьями лицом к лицу. Виртуальная реальность ярче и привлекательней. Ей отдается предпочтение. Дети становятся замкнутыми, нелюдимыми, теряют контакт с обществом. |
| Технологические риски | 1. Риск непредсказуемых мер регулирования в сферах законодательства (ужесточение законодательства); 2. Риск снижения спроса на курс; 3. Риск потери конкурентоспособности; 4. Риск потери позиции на рынке, изменение конъюнктуры рынка; 5. Риск неокупаемости проекта; 6. Непредвиденные изменения кадрового состава |
| Потенциальные заказчики | У проекта 2 целевых аудитории:   1. Родители, чьих детей по какой-либо причине не принимают в окружении сверстников, чьи дети не уверены в себе и часто конфликтуют с окружающими людьми; 2. Образовательные учреждения, где обучаются дети младшего школьного возраста (7-11 лет), одной из функций которых является развитие коммуникативных навыков и навыка работы в команде. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет личных средств участников проекта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных с продаж. Стоимость курса для одного человека составляет 25 000 рублей |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Услуга находится в разделе “Цифровые технологии и и информационные системы в образовании”. Курс “Сенситивность как черта характера” представляет собой уникальную услугу, которая помогает детям развить коммуникативные навыки, развить здоровую высокую самооценку и успешно осуществлять взаимодействие в процессе командной работы. Направление Хелснет подразумевает собой создание продукта или услуги, которая улучшит жизни человека физически или в психологическом плане. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 196 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет личных средств участников проекта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных с продаж. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | По итогам проведенного опроса было установлено, что люди сталкиваются с проблемами неприятия ребенка в коллективе, излишним привлечением внимания ребенка к себе, неспособности ребенка устанавливать контакт со сверстниками, что ведет к подтверждению о необходимости разработки и запуска проекта, направленного на развитие сенситивности.  Проведенный анализ конкурентов показал наличие нескольких курсов, направленных на развитие у людей чувства сенситивности. Однако данные курсы не охватывали нашу целевую аудиторию и не были направлены на детей младшего школьного возраста (7-11 лет). Кроме того, курсы не проходят в офлайн формате, что также является одним из преимуществом нашего проекта.  Таким образом, можно предположить, что 30% от всех потребителей услуги ( 120 000 детей) заинтересуется предложением. Получается, что 36 000 детей, следовательно, их родители заинтересованы в запуске проекта. Допустим, что 10% приобретут услугу, следовательно, 3 600 детей пройдут курс.  Точка безубыточности: 196 000 / (25 000 - 18 532) = 30. 303  Необходимо продать услуг на общую сумму 757 575 рублей для достижения безубыточности проекта. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Маркетинговое исследование | 1 | 0 | | Проведение опроса | 1 | 0 | | Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегий | 1 | 0 | | Формирование бюджета | 0,5 | 0 | | Регистрация ИП | 0,5 | 2 000 | | Разработка программы курса совместно с психологом | 1 | 63 000 | | Поиск и аренда помещения | 0,5 | 40 000 | | Закупка и установка оборудования | 0,5 | 20 000 | | Разработка сайта | 0,5 | 30 000 | | Рекламная кампания | 1,5 | 15 500 | | Вербовка участников | 1 | 0 | | Проведение первого курса | 1 | 0 | | Итог: | 10 месяцев |  |   Итого: 196 000 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Антонова Анастасия Игоревна 2. Бородина Варвара Сергеевна 3. Короткова Светлана Сергеевна 4. Савастьянова Дарья Алексеевна 5. Силаенкова Анастасия Игоревна | 39 200  39 200  39 200  39 200  39 200 | 20  20  20  20  20 | | Размер Уставного капитала (УК) | 196 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Короткова Светлана  Сергеевна | Руководитель проекта | [keegpas@gmail.com](mailto:keegpas@gmail.com)  +7 (926) 035 12 40 | Занимает руководящую должность, поддерживает совместную работу и мотивирует команду для достижения поставленных целей, занимается распределением работы в команде и следит за их выполнением | ГУУ бакалавриат “Социология и психология управления” |
| Савастьянова Дарья Алексеевна | Исследователь ресурсов | [ddsavastyanova2002@gmail.com](mailto:dsavastyanova2002@gmail.com)  +7 (903) 476 81 10 | Исследует возможные альтернативные решения, развивает связи и согласовывает распределение ресурсов от имени команд. | ГУУ бакалавриат “Социология и психология управления” |
| Силаенкова Анастасия Игоревна | Менеджер | [nastyakevlon@gmail.com](mailto:nastyakevlon@gmail.com)  +7 (963) 648 30 35 | Общается с клиентами, согласовывает бюджет и управляет им, разрабатывает блок коммерческих вопросов для опроса. | ГУУ бакалавриат “Социология и психология управления” |
| Антонова Анастасия Игоревна | Маркетолог | [nastya9ant@yandex.ru](mailto:nastya9ant@yandex.ru)  +7 (985) 492 91 29 | Создает стратегию продвижения продуктов и услуг, чтобы увеличить продажи и общий доход | ГУУ бакалавриат “Социология и психология управления” |
| Бородина Варвара  Сергеевна | Реализатор | [barbara.borodina@yandex.ru](mailto:barbara.borodina@yandex.ru)  +7 (977) 311 13 51 | Выполняет поставленные координатором задачи: разработка блока сенситивных вопросов для опроса, создание гугл-опроса, распространение анкет. | ГУУ бакалавриат “Социология и психология управления” |

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)