ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | **Выход из тупика** |
| Команда стартап-проекта | 1. Куваев Данила Евгеньевич2. Калов Мухамед Алимович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/kurs-oflajn-treningov-vyhod-iz-tupika\_2023\_06\_23\_18\_26\_21/invite/e36cbc9e-7ddb-412e-8e43-a6ee9d0dfe19 |
| Технологическое направление | EduNet, TechNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в создании и проведении тематических офлайн-тренингов под названием «Выход из тупика».Название нашего проекта говорит о том, что тренинги будут нацелены на преодоление «тупика» развития личности из-за разных причин.Мы сами прошли через данный этап развития, так что хотим помочь многим другим людям преодолеть данную жизненную преграду. Темы наших 10-ти тренингов, разработанных квалифицированными юристом, экономистом и психологом выглядят так:1. «Путь к финансовой грамотности»2. «Инвестиции для новичков»3. «Выбор доходных инвестиций»4. «Как научиться эффективно копить деньги»5. «Правильные действия на пути к успеху»6. «Большой потенциал»7. «Правила нетворкинга»8. «Точки духовного роста»9. «Поиск собственного духовного баланса»10. «Выход из тупика» Данная программа позволит найти ответ на вопрос- «Что же делать дальше?», а также «С чего мне начать?».Тренинги будут проводится в арендованном помещении, которое будет оформлено в спокойном стиле, чтобы у участников не было дискомфорта. Каждый тренинг будет сниматься на видеокамеру для дальнейшего размещения видео и фото на страницах своих соц-сетей. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальность данной темы вытекает из проблем несовершенства современной системы образования, а также неправильной модели воспитания детей в большинстве семей. Нехватка курсов и тренингов именно на данную тему подпитывает и усугубляет психологическую составляющую проблемы проекта, поэтому наш курс тренингов является актуальным инструментом преодоления данного барьера в развитии личности. |
| Технологические риски | Мы можем столкнуться с проблемой некачественной съёмки видеоматериалов, что приведёт к технологическим трудностям с публикацией и ведением соц-сетей.Также, мы можем столкнуться с проблемой неграмотного ведения своих каналов, что приведёт к непопулярности проекта. |
| Потенциальные заказчики  | Исходя из проведённого опроса, нами была выявлена потенциальная целевая аудитория- молодёжь в возрасте 18-23 лет, столкнувшаяся с барьером развития личности, а также ВУЗы РФ могут заинтересоваться данной программой, дабы увеличить заинтересованность студентов в обучении. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | На каждый из 10-ти тренингов проходка будет стоить 700 рублей, вместимость помещения на 1 тренинг-50 человек, таким образом за 10 тренингов мы заработаем 350000 рублей.Также, имеет место быть сотрудничество с ВУЗами в предоставлении доступа студентам к цифровому варианту тренингов.  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта будет доступен как в онлайне, так и в офлайне.В онлайн-среде это будут: каналы в различных соц-сетях (Телеграм, ВК, Ютуб), также в планах создание сайта для упрощения покупки проходок, ознакомления с материалом тренингов и тд.В офлайн-среде это: очные выступления оратора и работа с проработкой барьера на тренингах. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_170000\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | -собственные инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 2,5 миллиона молодёжи в МосквеТогда 2,5 миллиона людей – возможные потенциальные клиенты в ТАМ. Проходка на 1 тренинг будет стоить 700р, тогда ТАМ составит 1750млн рублей в год.**SAM:** Предположим, что только 40% молодёжи готовы купить проходку на данные тренинги = 1млн человек.Тогда 1млн это количество клиентов в SAM, а он составит 700млн рублей в год. **SOM:** Учитывая конкурентную среду, собственные возможности и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 25% от SAM = 250тыс. Тогда SOM составит 175млн рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, недели | Стоимость, руб. |
| Подготовительный этап | 2 | - |
| Этап разработки | 5 | 120000 |
| Этап проведения тренингов | 4,5 | 30000 |
| Этап анализа и улучшения | 2 | 10000 |
| Этап документирования | 1 | 10000 |

Итого 170 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Куваев Данила Евгеньевич2. Калов Мухамед Алимович | 60006000 | 50%50% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 12000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Калов Мухамед Алимович | Проектный менеджер/руководитель проекта. |  | Формулирование цели проекта по SMART, анализ актуальности темы проекта, анализ конкурентов и рисков проекта, анализ потребителя и идеального продукта проекта, разработка Lean Canvas, определение перспективы развития проекта. | Среднее общее образование |
| Куваев Данила Евгеньевич | Проектный менеджер, оратор/лектор. |  | Выработка концепции и идеи проекта, выявление проблематики проекта, составление организационной структуры проекта, создание СДР, составление календарного графика проекта, разработка бюджета проекта, проведение тренингов. | Среднее общее образование |
|  | Юрист |  | Консультация вопросов, касающихся правовой сферы организации | Высшее образование |
|  | Экономист |  | Разработка уроков, связанных с финансовой грамотностью | Высшее образование |
|  | Психолог |  | Разработка уроков по психологии и саморазвитию | Высшее образование |
|  | Маркетолог |  | Продвижение и форсификация проекта в массах, привлечение клиентов | Высшее образование |
|  | SMM-специалист |  | Привлечение клиентов через соц-сети, а также ведение каналов в данных соц-сетях | Высшее образование |
|  | Видеограф |  | Обеспечение съёмкой во время проведения тренингов, обработка и монтаж видео и фото. | Среднее профессиональное образование |
|  | Дизайнер помещений |  | Создание комфортных условий в помещении для тренингов | Среднее профессиональное образование |
|  | Бухгалтер |  | Ведение бухгалтерского и налогового учёта | Высшее образование |

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)