|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | WearWeather |
| Команда стартап-проекта | 小猫(XiaoMao) |
|  |  |
| Технологическое направление | HealthNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в возможности подбора одежды в зависимости от погодных условий. В первую очередь, наш продукт поможет не только упростить быт в подборе одежды, но и помочь пользователям не заболеть из-за неподходящей одежды.Идея проекта появилась у члена команды, и, проводя мозговые штурмы, совершенствуя эту мысль со всех сторон, мы пришли к тому, что хотим всерьез заняться реализацией данного проекта.Мы хотим, чтобы наш проект существовал платформе "Telegram" в виде чат-бота, который будет собирать не только удобный, но и стильный образ из элементов одежды, лично загруженных пользователем. Чат-бот будет подбирать одежду с учётом местоположения и погодных условий и предпочтений пользователей. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1) Сложность подбора одежды по погоде 2) Ограниченность по времени 3) риск заболетьПоэтому существует необходимость, востребованность в организованном пространстве (виртуальном), наличии схожего по интересам окружения, наличии разнообразных (онлайн/офлайн) инструментов для более эффективного развития, мастермайнда для студентов |
| Технологические риски |  При запуске телеграм-бота можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. Существует большая вероятность того, что часть людей может отказаться от использования нашего продукта после того, как попробуют им воспользоваться, а платить за более широкий и точный функционал готовы не все.Также возникает риск отсутствия необходимых функций телеграм-бота. Телеграм бот, несмотря на простоту использования, имеет ограниченный функционал. Из-за этого подбор одежды будет неточным.Ещё один риск-нехватка средств на найм разработчика телеграм-бота. Услуги разработчика могут быть слишком дорогими, так как наш продукт требует большой работы для предоставления хотя бы базовых услуг пользователям. Возможно, потребуется внедрение искуственного интелекта для упрощения анализа информации о пользователях. |
| Потенциальные заказчики  |  Нашими потенциальными клиеентами будут выступать целевая аудитория: Студенты ВУЗов г. Москвы, Минимальный план через 12 месяцев: 1000 рублей/мес Активная молодежь (данный рынок в процессе исследования).Женщины и мужчины от 16 до 35 |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Платный доступ к нашему продукту в виде подписки.Партнерская программа.В будущем, когда наш проект достигнет большого масштаба, а телеграм-бот будет иметь высокие охваты, источником заработка(финансирования), может выступать реклама. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта это чат-бот, совмещающий в себе….. Именно данные онлайн аспекты составляют технологическую направленность. На первом этапе будет проводиться тестирование Телеграм-бота. Первый – это открытый телеграмм-чат с общей информацией о нашем продукте, второй – это непосредственно закрытый чат (с которым мы и будем связывать платную подписку). Также это будет сайт Лэндинг. Далее (когда будет достигнута хорошая конверсия) это будет структурированное приложение, со всеми удобствами для наших клиентов.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_70 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублейРазработка чат-бота примерно = 10 000 рублейЗапрос на использования токена Яндекс.Погоды = 60 000 рублей/мес.Оплата тех.поддержки чат-бота = 1 000 рублей |
| Предполага инвестиции емые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | TAM: 660 друзья/знакомые + 225 студенческий совет + 200 студентыТогда 1 085 человек это количество клиентов в ТАМ. Допустим подписка на наш телеграмм чат будет стоить 100 рублей, тогда ТАМ составит 1 302 000 рублей в год SAM: предположим, что только 70% студентов готовы купить наш продукт = 29 750 рублей30% знакомых = 19 800 рублейТогда 770 людей это количество клиентов в SAM, но это первоначальное количество пользователей, а он составит 924 000 рублей в год. SOM: учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 30% от SАM = 277 200 рублей |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка чат-бота | 1 | 70 000 |
|  |  |  |
| Тестирование продукта | 1 | 0 |
|  |  |  |

Итого: 70 000 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Панфилова Елизавета Александровна 2. Калмыкова Ольга Андреевна 3. Головачева Анна Александровна | 330033003300 | 33%33%33% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Калмыкова Ольга Андреевна  | Координатор, специалист (по Белбину) | kalmykova200803@gmail.com | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование.  | Среднее общее образование, опыт работы – 2 года |
| Головачева Анна Александровна  | Коллективист, исполнитель (по Белбину) | ania.golovacheva2003@yandex.ru | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде.  | Среднее общее образование |
| Панфилова Елизавета Александровна  | Доводчик, исполнитель, мыслитель (по Белбину) | yelizaveta-panfilova@mail.ru | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее 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)