ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | «Охота» на IT-специалистов: Социальные технологии управления человеческими ресурсами |
| Команда стартап-проекта | 1. Севастьянов Кирилл Алексеевич2. Писарев Никита Кириллович3.Шевчук Полина Сергеевна4.Мельников Арсений Сергеевич5.Терёшин Иван Сергеевич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/ohota-na-it-specialistov-socialnye-tehnologii-v-rabote-s-celoveceskim-resursom> |
| Технологическое направление | TechNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Мы предлагаем интерактивное пособие для IT-рекрутеров - онлайн-сервис помогающий проводить hr аудит и предоставляющий доступ к практическим рекомендациям по оптимизации процесса рекрутинга. Рекомендации основаны на результатах профильных социологических исследований и технологий социального управления. Сервис будет полезен российским компаниям, испытывающим проблемы с рекрутингом IT-персонала, нуждающимся во внешней оценке, ценящим научный подход и заинтересованным в высокой корпоративной культуре. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Низкая заинтересованность в российских работодателях. Кризис экспертности: перенасыщенность рынка начинающими специалистами, недостаток IT-персонала middle и senior.Пассивное поведение кандидатов на рынке труда. |
| Технологические риски | Сбои в работе платформы, на которой размещено интерактивное онлайн пособие.Сбои в работе платежной системы.Несоответствие продукта поставленным задачам.Недостижение необходимых технических параметров для комфортной работы пользователей. |
| Потенциальные заказчики  | Гипотеза 1: Недавно появившиеся/небольшие компании на рынке IT, которые хотят нанять IT-специалистов, но не могу конкурировать с гигантами рынкаГипотеза 2: Крупные российские компании испытывающие нехватку высококвалифицированных IT-специалистов уровня middle и выше |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Создание B2B (бизнес бизнесу) продукта, представляющего из себя сайт или лэндинг по предоставлению рекомендаций компаниям, испытывающих: нехватку IT специалистов; проблемы с наймом IT специалистов. Клиентами будут крупные IT компании, имеющие проблемы с наймом сотрудников либо небольшие IT компании, которые нацелены выиграть конкуренцию у крупных и занять свое место на рынке. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Объемы и виды работ связаны непосредственно с проблемами компаний, которые приобретают доступ к интерактивному онлайн пособию для IT-рекрутеров.Создание продукта предполагает диджитализацию и частичную автоматизацию процесса HR-аудита и обучения специалистов HR отдела компании.Ключевые ресурсы - человеческие, временные, технологические ресурсы.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 200 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Разделение капитала между самими участниками проекта, что подразумевает возможность нести риски убытков, в зависимости от стоимости принадлежащих участникам долей. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | Profitability index > 1 => проект прибыльныйИсходя из итогов SWOT анализа, наш продукт будет актуален и жизненно необходим своей уникальностью для отечественных IT компаний в современных реалиях. |

| 1. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- |
| Подготовительный | ¾ (3 недели) | 20 000 |
| “Охота на IT-специалистов” | 2 месяца | 80 000 |
| Анализ данных  | ¼ (1 неделя) | 10 000 |
| Продвижение продукта  | 1 месяц+ | 90 000 |

Итого: 200 000 руб. |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

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

| Участники  |  |
| --- | --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Севастьянов Кирилл2. Писарев Никита3. Мельников Арсений4. Шевчук Полина5. Терёшин Иван | 40 000 руб.40 000 руб.40 000 руб.40 000 руб.40 000 руб. | 20%20%20%20%20% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 200 000 руб. | 100% |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта
 |
| --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Шевчук Полина Сергеевна | Лидер,координатор  | +79104560104 | Принятие решений. Координация действий участников команды.  | 3 курс, Социология |
| Севастьянов Кирилл Алексеевич | Генератор идей, исследователь | +79858963266 | Генерация и выдвижение идей, проявление инициативы | 3 курс, Социология |
| Писарев Никита Кириллович | Аналитик | +79058684043 | Оценка процесса и результата работа, предложение решений по оптимизации. Анализ идей команды. | 3 курс, Социология |
| Мельников Арсений Сергеевич | Реализатор, исследователь | +79919451533 | Исполнение поставленных задач, коммуникация с внешней средой проектной группы, поиск возможностей реализации идей команды | 3 курс, Социология |
| Терёшин Иван Сергеевич | Реализатор, доводчик | +79067730003 | Исполнение поставленных задач, доведение до результата.  | 3 курс, Социология |

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-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
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-2)