ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | Использование социологических исследований при создании психологических курсов |
| Команда стартап-проекта | ГУУ 061Громова Варвара, Короткова Светлана, Силаенкова Анастасия, Колесникова Ангелина, Бородина Варвара, Жирнова Светлана  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/formirovanie-otnosenia-sovremennoj-molodezi-goroda-moskva-k-institutu-semi-i-braka-v-period-cifrovizacii-obsestva> |
| Технологическое направление | EdTech |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Продажа исследовательских социологических проектов с рекомендациями по заявленной проблеме |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема: трата большого количества времени на поиск информации и ее структурирование Решение проблемы: покупка исследования со структурированной информацией и рекомендациями по заявленной проблемеАктуальность: Саморазвитие стало важнейшей частью жизни современного человека. По этой причине сейчас наблюдается рост создания и покупки курсов. |
| Технологические риски | - |
| Потенциальные заказчики  | Блогеры, начинающие делать свои курсы, но не имеющие опыта в этом |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Продажа индивидуального исследования по запросу заказчика  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наш проект имеет EdTech направление, потому что связан с образовательными материалами и их обработкой для массового пользования |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 120 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Нет необходимости |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) |  |

| 1. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

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

| Участники  |  |
| --- | --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Громова Варвара Даниловна
2. Короткова Светлана Сергеевна
3. Силаенкова Анастасия Игоревна
4. Бородина Варвара Сергеевна
5. Колесникова Ангелина Романовна
6. Жирнова Светлана Андреевна
 | 20 000 рублей20 000 рублей20 000 рублей20 000 рублей20 000 рублей20 000 рублей | 16,7 %16,7%16,7%16,7%16,7%16,7% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 120 000 рублей | 100% |

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

| 1. Команда стартап- проекта
 |
| --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Громова Варвара Даниловна | Руководитель  | socdiscover@bk.ru | Распределяет работу в команде, следит за результатом поставленных задач. В целом отвечает за проект | Студентка социологического курса |
| Короткова Светлана Сергеевна  | Координатор | socdiscover@bk.ru | Отслеживает и распределяет всю информацию, необходимую различным членам команды для эффективной работы | Студентка социологического курса, опыт работы в продажах |
| Силаенкова Анастасия Игоревна | Менеджер | socdiscover@bk.ru | Общается с клиентами, согласовывает бюджет и управляет им, дробит проект на мелкие задачи, ставит задачи исполнителям, следит за временем и ресурсами | Студентка социологического курса, опыт административной работы |
| Бородина Варвара Сергеевна | Исполнитель | socdiscover@bk.ru | Выполняет поставленные задачи | Студентка социологического курса |
| Колесникова Ангелина Романовна | Маркетолог | socdiscover@bk.ru | Создает стратегию продвижения продуктов и услуг, чтобы увеличить продажи и общий доход компании | Студентка социологического курса |
| Жирнова Светлана Андреевна | Исполнитель | socdiscover@bk.ru | Выполняет поставленные задачи | Студентка социологического курса |

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)