ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | Настольная ролевая игра “Перемещение времен” |
| Команда стартап-проекта | 1.Орлова Анастасия  2.Кузнецова Вероника  3.Ксения Ким  4. Филатова Дарья  5. Щеглова Анастасия |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/nastolnaa-rolevaa-igra-peremesenie-vremen> |
| Технологическое направление | Edunet, Gamenet, Technet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Уникальная настольная ролевая игра с взаимодействием через телефон |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Недостаточная насыщенность рынка ролевыми играми по типу D&D, в основном такие игры покупаются только из-за рубежа, что достаточно дорого. Мы разрабатываем настольную игру, дабы решить проблему |
| Технологические риски | Невозможность создания приложения с необходимым функционалом, невозможность создания игры данного нового формата |
| Потенциальные заказчики | Компании-производители настольных игр |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Взаимодействие с компанией-производителем, получение дивидендов после запуска игры |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Проект имеет развлекательный и просветительский характер, имеет уникальную механику игры |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 1 000 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Частные инвесторы, собственные средства |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | Рынок настольных игр РФ оценивается в 12 млрд рублей, на данном этапе к просчету рынка не приступали Объем рынка настольных игр в России составляет более 12 млрд. рублей, и с каждым годом только растет (в среднем на 12% в год).  На данный момент на российском рынке много крупных производителей настольных игр, так что общий уровень конкуренции довольно высок. Однако, если рассматривать рынок непосредственно ролевых игр, то здесь ситуация более благосклонная для нас, так как, хоть в Европе и США данный рынок обширен, эта тенденция пока не пришла на российский рынок, несмотря на нарастающие спрос и огласку. |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | Концепция продукта, создание сюжетов, персонажей | 2 | - | | Создание приложения, связывание приложения и игрового процесса | 2 | - | | Тестовый период, доработка приложения и сюжетов, создания всех дизайнов | 6 | - | | Кооперация с компанией-производителем | 4 | 1 000 000 | | Старт продаж | - | - |   Итого 1 000 000 руб и 14 месяцев |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники | ИП “Название компании” | | | --- | --- | --- | | Размер доли (руб.) | % | | 1.Орлова Анастасия  2.Кузнецова Вероника  3.Ксения Ким  4.Филатова Дарья  5.Щеглова Анастасия | 2000  2000  2000  2000  2000 | 20  20  20  20  20 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| 1.Орлова Анастасия | Руководитель | U1115104 | Разработка проекта | Неоконченное высшее |
| 2.Кузнецова Вероника | участник |  | Разработка проекта | Неоконченное высшее |
| 3.Ксения Ким | участник |  | Разработка проекта | Неоконченное высшее |
| 4. Филатова Дарья | участник |  | Разработка проекта | Неоконченное высшее |
| 5. Щеглова Анастасия | участник |  | Разработка проекта | Неоконченное высшее |

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)