| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | «i-АвтоНет» |
| Команда стартап-проекта | 1. Чайковский Станислав Андреевич 2. Медведев Илья Дмитриевич |
| Ссылка на проект в информационной системе |  |
| Технологическое направление | АвтоНет (nti2035.ru) |
| Описание стартап-проекта | «i-АвтоНет» является онлайн-платформой обмена транспортными средствами между частными лицами и компаниями. Наша платформа облегчит процесс аренды, продажи и покупки авто для конечных пользователей.  Наша цель - сделать этот процесс проще и более доступным, а также сэкономить время и ресурсы нашей клиентуры. Мы предоставляем возможность нашим пользователям легко и быстро найти транспортное средство, которое соответствует их потребностям, с разнообразными опциями и условиями аренды.  Мы также обеспечиваем безопасность нашей платформы, предоставляя пользователю возможность проверки контрагента, используя его историю, рейтинг и отзывы от предыдущих сделок. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | «i-АвтоНет» является платформой, решающей несколько актуальных проблем в автомобильной индустрии, таких как сложности с покупкой и продажей автомобилей, невозможность быстро найти подходящий автомобиль для аренды, проблема экологии и выбросов вредных веществ, а также необходимость оптимизации быстрого обзора местности и доступности контроля за транспортом и движением. «i-АвтоНет» предоставляет удобную и безопасную онлайн-платформу, которая позволяет частным лицам и компаниям арендовать, покупать или продавать транспортные средства. Пользователи могут легко и быстро найти транспорт, соответствующий их требованиям, и провести сделку без посредников и лишних затрат. |
| Технологические риски | 1. Безопасность данных. Необходимы продуманные меры безопасности, включая установку современных систем шифрования и резервного копирования данных.  2. Точность данных. Необходимо разработать систему точного и проверенного подтверждения данных на всех этапах продажи, покупки или аренды автомобиля.  3. Общественное мнение. Необходимо разработать такую платформу, чтобы она полностью удовлетворяла ожидания потенциальных пользователей и её миссия не вызывала недопониманий со стороны общественности.  4. Конкуренция. Компания должна разработать уникальную стратегию маркетинга, чтобы привлечь новых клиентов и чтобы платформа была успешна.  5. Разработка. Разработка и поддержка такой масштабной платформы требует квалифицированных и опытных разработчиков. |
| Потенциальные заказчики | 1. Арендодатели и арендаторы. Платформа «i-АвтоНет» предоставляет возможность арендовать автомобили и другой транспорт без посредников и на выгодных условиях.  2. Ритейлеры и дилеры автомобилей. Розничные продавцы и дилеры могут использовать платформу для продажи б/у автомобилей, либо же продажу новых автомобилей вариативного типа.  3. Транспортные компании. Они могут использовать платформу для ликвидации многокилометровых маршрутов или перевозки ресурсов для оптимизации маршрутизации.  4. Клиенты, которые не хотят владеть автомобилем. Некоторые люди предпочитают не владеть своим автомобилем, но иногда им все же необходимо использовать транспорт. В этом случае, они могут использовать платформу, чтобы арендовать автомобиль или заказать услуги такси.  5. Бизнес-клиенты. Корпоративные клиенты могут потребовать автомобили для служебных поездок или перевозок грузов, а платформа «i-АвтоНет» может предоставить им доступ к оптимизированным доступным ресурсам. |
| Бизнес-модель стартап-проекта | Основной бизнес-моделью проекта «i-АвтоНет» является комиссионное вознаграждение, которое берется с продажи, покупки и аренды транспортных средств между клиентами. Комиссия будет зависеть от стоимости транспортного средства и условий сделки, но в среднем будет составлять 5-10% от стоимости сделки.  Кроме того, платформа «i-АвтоНет» может зарабатывать дополнительные доходы посредством рекламы и партнерских программ. Например, размещение рекламы на сайте от производителей автомобилей или фирменной рекламы других компаний, предлагающих подобные услуги. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Идея "i-АвтоНет", как цифровой транспортной сети, направлена на использование передовых технологий в автомобильной индустрии. Она соответствует технологическому направлению благодаря использованию следующих основных технологических параметров |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения | 14 955 000 ₽ |
| Предполагаемые источники финансирования | Проект социальный. Первоначальное финансирование  планируется с помощью грантов и собственных средств.  Дальнейшее финансирование проекта будет  осуществляться за счет собственных вырученных средств. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | 1,47 трлн рублей — именно такую сумму российские потребители потратили на покупку новых легковых авто в 2022 году. Это в два раза меньше, нежели в 2021 - 3 трлн 054,6 млрд рублей. Б/у сегмент также сильно пострадал. Однако упрощённый параллельный импорт и сотрудничество с дружественными странами (Китай) положительно скажется на динамике автоиндустрии в нашей стране. Всё это говорит о том, что наш проект даже в настоящее время - очень перспективная и дальновидная история. |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | Исследование рынка и анализ конкурентов | 1 | 180 000 | | Разработка бизнес-плана | 2 | 450 000 | | Создание команды | 1 | 0 | | Разработка MVP | 2 | 300 000 | | Тестирование MVP на целевой аудитории | 1 | 750 000 | | Изменение продукта на основе обратной связи от пользователей | 2 | 1 200 000 | | Создание стратегии маркетинга | 1 | 1 600 000 | | Рекламная кампания для привлечения первых клиентов | 1 | 3 000 000 | | Анализ эффективности маркетинговых каналов и корректировка стратегии | 1 | 530 000 | | Масштабирование бизнеса (расширение команды, увеличение оборота) | 6 | 2 200 000 |   Итого: 10 210 000 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники |  | | | --- | --- | --- | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Чайковский Станислав Андреевич  2. Медведев Илья Дмитриевич | 5000  5000 | 50%  50% | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Чайковский Станислав Андреевич | Директор | +7(977)666-81-76  8328433@mail.ru | Создание материала  для основы рекламы;  Выбор каналов  продвижения;  Расчет объема работ  и подготовку смет;  Составление графика  работ;  Контроль календарносетевого  планирования. | среднее общее, опыт работы - 2 года |
| Медведев Илья Дмитриевич | Директор | +7(915)652-32-00  baraholka.ia@gmail.com | Ведение переговоров  со смежными  структурами;  Сбор и обработка  информации;  Ведение  документации;  Проверка  регламентов,  инструкций и их  обновление. | среднее общее, опыт работы - 1 года |