Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт стартап-проекта

 «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта |  |
| ИНН Грантополучателя |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата начала реализации акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Uni\_Day |
| Команда стартап-проекта | Сиба-Ину1. Гаврилова Дарья Георгиевна2. Егошина Екатерина Ивановна3. Иванова Наталья Юнусовна4. Карачева Ангелина Дмитриевна5. Савичев Александр Васильевич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/uniday?_ga=2.197315691.53414346.1666644756-1556301320.1666644756>  |
| Технологическое направление | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Информационный продукт, направленный на систематизированный и эффективный тайм-менеджмент современного студента. Данное приложение будет выполнять функцию ежедневника, включающего все актуальные аспекты для студента. Актуальность данного приложения будет сохранятся до тех пор, пока существуют системы образования. Разработанный продукт будет иметь качественные характеристики намного выше, чем сможет превосходить схожие приложения конкурентов. Привлекательная цена для потребителей, цена соответствует заявленным характеристикам продукта. Внешний вид соответствует запросам целевой аудитории и актуальным веяниям в цифровой «моде». |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проект Uni\_Day актуален для студенческой сферы жизни, и он включает в себя ни только ежедневник, в котором есть возможность отражать расписание учебных занятий и плана дня, но и применять такие разделы приложения, как: Гороскоп, Медитации, Мотивирующие фразы на день (любой промежуток времени/ситуацию в жизни), Лунный календарь и т.д.Каждый из студентов хоть раз сталкивался с тем, что приложение с ВУЗовским расписанием слетело или не скачивается по причине его удаления с цифровых площадок, а делать записи в обычных заметка – скучно и нудно. В этот момент появляется потребность в более новом, интересно и актуальном приложении. Проблема, которую решает создание данного приложения – это наличие большого числа приложений-ежедневников, но ни все они подходят для студентов, а также могут привлечь к себе внимание своим функционалом и внешним видом.Решение проблемы: Создания приложения, которое будет отражать все стороны студенческой жизни от расписания занятий и планов на день до разделов, которые отражают стороннюю жизнь студентов вне ВУЗа. |
| Технологические риски | На основе SWOT-анализа разработки технологии/ услуги/продукта выявлены следующие технологические риски:Риски, связанные с работой приложения и размещения на известных цифровых площадках, Риски, связанные с функционированием обеспечивающей инфраструктуры.Риски информационной и кибербезопасности.Риск нарушения технологии разработки приложения.Риски сбоя в организации бизнес-процессов |
| Потенциальные заказчики  | Министерство образования и науки Республики Марий Эл, Поволжский Государственный Технологический Университет.Приложение направленно на студентов СПО и ВУЗов Российской Федерации, в тестовом запуске основной целевой аудиторией станут – студенты ПФО, так как их активность и продуктивность работы приложения будет удобнее оценить исходя из географического признака.Работа приложения охватывает два типа рынка B2C и *B2G*, потому что затрагивает как заказчиков со стороны государственной и муниципальных организаций, так и физических лиц, в частности студентов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Бизнес-модель фримиум. Данная модель позволяет совмещать бесплатные и платные услуги в одном продукте. Бизнес бесплатно предоставляет определенные услуги потребителю, чтобы создать основу для будущих транзакций. Когда бесплатный список услуг поможет вашему бизнесу охватить большую аудиторию, представить основные функции ваших услуг и понять, чем они лучше других, платные функции откроют полный доступ к первоклассным компонентам и преимуществам по сравнению с бесплатным сервисом, предлагая гораздо лучший пользовательский опыт.Уникальность данного приложения заключается в возможности сочетать в себе учебные и житейские занятия, не выходя из одного приложения. Цена для подписки на 1 месяц – 75 рублей для студентов (при проверке студенческого документа), 100 для рядовых пользователей. 6 месяцев – 350 рублей/ 550 рублей. Годовая подписка, которую предлагается оформить ВУЗам на всех студентов с лицензионным обеспечением – 700 рублей, а также обычному пользователю приложения – 950 рублей.Главный потребитель – Студенты ВУЗов и СУЗов Российской Федерации. Потенциальные заказчики – Министерство образования и науки РФ, а также отдельных регионов страны. ВУЗы и СУЗы РФ.Необходимые ключевые ресурсы: ноутбук, графический планшет, финансовая составляющая в размере 686 652 руб.Основной род деятельности по данному проекту – разработка и внедрение на цифровые площадки приложения, включающего в себя ежедневник, расписание студенческой жизни, медитации, гороскопы и так далее.Каналы сбыта – онлайн платформа, а именно цифровые платформы, на основе которых работают гаджеты.Источник доходов – плата за пользование цифровым продуктом. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Проект соответствует технологическому направлению «Технологии информационных, управляющих, навигационных систем», его основными характеристиками являются создание удобного интерфейса, адаптированного под специфику занятости студентов, а также продуктивного времяпрепровождения во вне учебное время. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | В соответствии с табл.3 (сумма инвестиций)686 652 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | 1. Собственные средства2. Средства грантовой поддержки3. Заемные средства  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) |  География рынка, на который ориентированно приложение на начальных этапах – это ВУЗы Республики Марий Эл, а также регионов ПФО.В расчет стартового запуска приложения был выбран такой объем продаж приложения, как основное количество обучающихся студентов ПГТУ в течение учебного года 2021-2022 – 12500 (по данным Википедии).Планируемый объем охвата рынка при стартовом запуске – 70-75% от всего числа обучающихся в ПГТУ.Объем инвестиций – 686 652 рублей.Рентабельность инвестиций = 856%

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1 год |
| Объем | 9 375 |
| Цена | 700 (при выкупе ВУЗом доступа на год для студента) |
| Выручка=объем\*цена | 6 562 500 |
| Суммарные затраты | 686 652 |
| Прибыль=Выручка-затраты | 5 875 848 |

 |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Подготовка | 1 мес | 48 000 |
| Разработка  | 3 мес | 438 652 |
| Тестирование | 2 мес | 130 000 |
| Доработка | 1 мес | 70 000 |

Итого сумма инвестиций: 686 652 руб. |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Гаврилова Дарья Георгиевна2. Егошина Екатерина Ивановна3. Иванова Наталья Юнусовна4. Карачева Ангелина Дмитриевна5. Савичев Александр Васильевич | 19 00019 00024 00019 00019 000 | 19%19%24%19%19% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 100 000 руб | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Гаврилова Дарья Георгиевна  | Директор по подбору персонала | +79371141170 | Организация подбора работников, их обучения, аналитика рынка труда, контроль эффективности работы всего персонала в целом и отдельных специалистов. Плюс развитие HR-бренда и маркетинг для привлечения в компанию ценных кадров. | Студент 4 курса, гр. РК-41, ПГТУ (направление подготовки бакалавров «Реклама и связи с общественностью») |
| Егошина Екатерина Ивановна | Директор медиа сферы | +79961169052 | Поддержание отношений со СМИ, применение знаний и умений в области аналитики, метриках, диджитал-посредничестве на практике, программирование и взаимодействие с платформами и издателями напрямую | Студент 4 курса, гр. РК-41, ПГТУ (направление подготовки бакалавров «Реклама и связи с общественностью») |
| Иванова Наталья Юнусовна  | Директор по развитию | +79278882755 | Руководит программами развития для поддержания конкурентоспособности, роста дохода предприятия. Занимается формированием портфеля новых проектов, составлением бюджета для их реализации, контролирует их реализацию. Руководит проведением исследований маркетологов и аналитиков организации, оценки результатов работ. | Студент 4 курса, гр. РК-41, ПГТУ (направление подготовки бакалавров «Реклама и связи с общественностью») |
| Карачева Ангелина Дмитриевна | Директор поддержки пользователей | +79371192226 | Решение организационных и технических вопросов, связанных с оказанием технической поддержки. Взаимодействие с заказчиками и клиентами в области технической поддержки. Управление отделом технической поддержки, постановка задача сотрудникам, контроль за их исполнением. Контроль выполнения заявок, поступающих в рамках технической поддержки. Ведение отчётности по исполнению заявок на техническую поддержку. | Студент 4 курса, гр. РК-41, ПГТУ (направление подготовки бакалавров «Реклама и связи с общественностью») |
| Савичев Александр Васильевич | Директор технической поддержки  |  | Организация эффективной деятельности в области технической поддержки клиентов. Своевременное выявление и предотвращение угроз интересам приложения. Руководство Службой поддержки. Принятие мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда, подчиненных подразделения. | Студент 4 курса, гр. РК-41, ПГТУ (направление подготовки бакалавров «Реклама и связи с общественностью») |

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)