ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Разработка и вывод на рынок приложения для здорового образа жизни "LastBite". |
| Команда стартап-проекта | 1. Сетямин Антон; 2. Калугин Михаил; 3. Половьев Илья; 4. Халимов Самад. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | - |
| Направление | Стартап соответствует направлению HealthNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/услуга/продукт) | «LastBite» — это приложение, которое поможет пользователям следить за балансом БЖУ и калориями  Приложение представляет собой инструмент-помощник для человека, благодаря которому он сможет эффективно и просто следить за питанием и контролировать каллории |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблемы:   1. Неправильное питание у большей части населения страны; 2. (лишний вес) 3. Неудобства других, похожих, приложений, из-за которых люди не продолжают ими пользоваться;   Решения проблемы:   1. Приложение «LastBite» будет предоставлять правильные вариации питания или подсказывать что следует изменить в текущем. 2. Приложение «LastBite» будет спроектирован на(под конкретного человека) и разработан на основе имеющих жалоб и пожеланий пользователей других приложений. 3. Приложение «LastBite» позволить вручную добавлять показатели тех или иных продуктов и регулярно добавлять или следить за существующими позициями. |
| Технологические риски | 1. Некорректное техническое задание; 2. Недостаточная квалификация разработчиков; 3. Некачественное или необъективное тестирование; 4. Некорректная работа базы данных. |
| Потенциальные заказчики | Клиенты:   * Фитнес-центры, * Инвесторы   Конечный потребитель:  Люди, старше 14 лет, проживающие в России, которые хотят следить за своим питанием. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | 1. Услуга по продвижению для b2b рынка; 2. Добавление платной подписки, которая даст пользователям дополнительные функции. 3. Контекстная реклама в приложении. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Приложение «LastBite» будет давать информацию пользователю о том как правильно он питается, используя готовую базу данных или используя ручной ввод, также будет возможность делиться своим списком продуктов/блюд с другими людьми, например тренерам, родным, друзьям |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 90 800 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Средства участников, средства инвесторов |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | 1. Прирост спроса на здоровый образ жизни среди населения составляет 12%, цель увеличить данный показатель с помощью нашего приложения; 2. 360 148 поисков "здоровое питание" - источник: wordstat.yandex.ru.   Рыночные риски:   1. Потенциальным клиентам не нужено наше приложение, они уже используют приложение конкурентов; 2. Снижение продаж из-за некорректной работы приложения; 3. Снижение объема рынка из-за проведение общедоступных семинаров по здоровому образу жизни; 4. Неподходящий потенциальным клиентам функционал приложения. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, р. | Расшифровка стоимости | | Создание MVP | 3 | 12 000 | 1. Дизайн – 12 000 р.; | | Тестирование MVP | 3 | 38 000 | 1. Юрист – 25 000 р.; 2. Маркетолог 13 000 р.; | | Стоимость содержания офиса | 6 | 40 800 | 1. Интернет – 6 000 р.; 2. Аренда хостинга – 1 800 р.; 3. Телефон – 3 000 р.; 4. Прочее – 30 000 р.; | | Итого | 6 | 90 800 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1.Сетямин Антон  2.Калугин Михаил  3.Половьев Илья  4. Халимов Самад | 22 700  22 700  22 700  22 700 | 25%  25%  25%  25% | | Размер Уставного капитала (УК) | 90 800 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Сетямин Антон Александрович | iOS – Разработчик | +7 924 129 72 57 | * Разработка концепции; * Разработка бизнес-модели; * Разработка скриптов; * Разработка и рассылка коммерческого предложения; * Разработка приложения под операционную систему ios; | Государственный университет управления. Кафедра “Информационных систем ”. 2021-2025 гг. |
| Калугин Михаил Дмитриевич | Администратор  Менеджер | +7 915 851 57 37 | * Распределение задач; * Контроль выполнения задач; * Разработка концепции; * Составление и проведение опроса аудитории; * Разработка бизнес-модели; * Составление технического задания; * Разработка и рассылка коммерческого предложения; * Разработка скриптов. | Государственный университет управления. Кафедра “Информационных систем ”. 2021-2025 гг.  Опыт руководителя и члена команды в ивент-проектах. |
| Халимов Самад Рудикович | Аналитик | +7 977 135 18 26 | * Разработка концепции; * Исследование объёма рынка; * Анализ конкурентов; * Разработка бизнес-модели; * Составление технического задания. | Государственный университет управления. Кафедра “Информационных систем ”. 2021-2025 гг. |
| Половьев Илья Александрович | Android - разработчик | +7 968 936 81 60 | * Разработка приложения под операционную систему Android; | Государственный университет управления. Кафедра “Информационных систем ”. 2021-2025 гг. |

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)