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 калориямиПриложение 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 Антон2.Калугин Михаил3.Половьев Илья4. Халимов Самад | 22 70022 70022 70022 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  | АдминистраторМенеджер | +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)