|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Nano lenses |
| Команда стартап-проекта | 1. Базина Дарья Вадимовна 2. Муханина Анна Алексеевна 3. Картавина Елизавета Вячеславовна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Медицина, IT-technologies |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Суть нашего проекта заключается в создании инновационной платформы для подборки различных способов коррекции зрения. Идея нашего проекта состоит в том, что мы предоставляем достоверную и точную информацию по актуальным клиникам и специалистам, а так же полный перечень организаций с услугами, их стоимостью, преимуществах и противопоказаниях. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1) Отсутствие подобных сайтов на территории Российской Федерации. 2) Согласно данным ВОЗ в мире насчитывается более 2,2 млрд человек с различными нарушениями зрения. 3) Неосведомленность людей о различных способах коррекции зрения.  Поэтому существует необходимость и востребованность в создании информационной платформы для качественного подбора способов и организаций, которые помогут скорректировать и улучшить ваше зрение. |
| Технологические риски | При первом запуске онлайн платформы можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. Срыв сроков предоставления услуг, а также отказ клиник от сотрудничества с нашей компанией. То есть может набраться определенное число пользователей, но не потенциальных клиентов клиник, с которыми мы будем сотрудничать.  Также возникает риск разработки не совсем удобной платформы. Так как клиенты будут приходить уже с определенным опытом, возможно с других похожих платформ, то наша задача создать такую онлайн-платформу, чтоб она была совместима с ожиданиями клиентов, со всеми удобствами. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:  Родители, чьи дети имеют проблемы со зрением; пенсионеры, имеющие проблемы со зрением; люди с хроническими заболеваниями органов зрения. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Первоначальное финансирование проекта планируется за  счет гранта. Дальнейшее финансирование проекта будет  осуществляться за счет средств, вырученных за продажу  услуги. Стоимость одного размещениия на сайте 5000рублей  Партнерская программа.  Сотрудничество с российскими и зарубежными клиниками, специалистами в области афтольмологии.  В будущем, когда наш проект достигнет большого масштаба, а приложение будет иметь высокие охваты, источником заработка(финансирования), может выступать реклама. Будь то реклама известных платформ, схожих по идеи с нами, или даже реклама мест, которые мы будем использовать под инструменты взаимодействия и продвижения нашего проекта (реклама клиник, специалистов и многое другое) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта это платформа, позволяющая найти подходящую услугу по соотношению стоимости и качества. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_2625000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции, спонсоры. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Нарушениями зрения, включая слепоту, страдают минимум 2,2 млрд жителей планеты. В России заболеваемость патологией органа зрения составляет около 11 тысяч человек на 100 тысяч населения. По данным главного офтальмолога РФ, директора МНИИ глазных болезней им. Гельмгольца Владимира Нероева, количество учтенных слепых и слабовидящих в нашей стране составляет 218 тысяч человек, из них абсолютно слепых — 103 тысячи. Ежегодно в России число лиц впервые ставшими инвалидами из-за нарушения зрения составляет около 45 тысяч. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Заключение необходимых договоров | 2 | 135000 | | Рекламная компания | 1 | 50000 | | Разработка MVP | 1,5 | 200 000 | | Разработка методологии | 2 | 0 | | Тестирование рынка | 1 | 100 000 | | Разработка тех.документации | 1 | 50000 |   Итого: 535 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Базина Дарья Вадимовна  2. Муханина Анна Алексеевна  3. Картавина Елизавета Вячеславовна | 3333  3333  3333 | 33.3%  33.3%  33.3% | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Муханина Анна Алексеевна | Координатор, специалист (по Белбину) | 8(901)796-48-40 | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование, опыт работы – год |
| Базина Дарья Вадимовна | Коллективист, исполнитель (по Белбину) | 8(916)738-23-00 | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде. | Среднее общее образование |
| Картавина Елизавета Вячеславовна | Доводчик, исполнитель, мыслитель (по Белбину) | 8(925)312-61-87 | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее образование |

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)