

ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Программа удаленного доступа HelpIT
Команда стартап-проекта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Глебов Михаил Андреевич 2. Карасев Иван Александрович 3. Вавилов Александр Сергеевич 4. Александров Никита Андреевич 5. Чернова Татьяна Федоровна
Ссылка на проект в информационной системе Projects	https://pt.2035.university/project/helpoadmin
Технологическое направление	IT сфера
Описание стартап-проекта (технология/услуга/продукт)	Создание программного обеспечения удалённого доступа, которое позволяет устанавливать связь рабочих столов между пользователями для решения рабочих и личных задач в интернет-пространстве
Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	<p>Проект актуален в настоящее время в связи с отсутствием качественных аналогов программного обеспечения удалённого доступа в Российской Федерации. Всё больше компаний переходит на дистанционный формат работы, поэтому требуется специализированное ПО для комфортной работы, решения профессиональных задач и мониторинга.</p> <p>В связи ухода с российского рынка зарубежных компаний, обеспечивающих доступ к программному обеспечению удалённого доступа, появилась потребность в создании качественных отечественных it-продуктов, а именно программ удалённого доступа, для широкого использования частных лиц, компаний и всех заинтересованных граждан. Наш проект позволяет компаниям выстраивать качественную систему контроля, мониторинга, помогать решать многие вопросы в дистанционном формате, одним из ключевых аспектов является комфорт использования ПО.</p>
Технологические риски	<ol style="list-style-type: none"> 1. Риск нехватки ресурсов 2. Неправильная оценка рынка 3. Высокая потребность в финансовых ресурсах 4. Сложности с продвижением продукта
Потенциальные заказчики	Сотрудники и руководители, системные администраторы госкомпаний, а также бизнес организаций. Учителя и студенты онлайн школ.
Бизнес-модель стартап-проекта ¹ (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)	Модель предполагает подписку на сервис ежемесячно и на год, Стоимость разнится для юридических и физических лиц. Стоимость для физ лиц 99 руб./месяц, для компаний 9 999 руб./месяц
Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных)	Удаленный доступ с круглосуточной поддержкой; удаленный доступ с многоуровневой защитой; удаленный доступ с грамотно продуманным интерфейсом

технологических параметров)	
2. Порядок и структура финансирования	
Объем финансового обеспечения ^[2]	<i>5 000 000 рублей</i>
Предполагаемые источники финансирования	Eveon Виртуальный выставочный и конференс-центр
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта ^[3]	<p>Объем российского ИТ-рынка в 2022 году сократится на \$12,1 млрд, или на 39%, относительно 2021-го и составит \$19,1 млрд. Такой прогноз аналитики IDC озвучили в апреле 2022 года. По их предварительным оценкам, ИТ-затраты в РФ по итогам 2021 года измерялись \$31,2 млрд.</p> <p>На 2022 год рассматривается два сценария развития. Они учитывают уход большей части западных игроков и частичную приостановку деятельности восточных партнеров, связанную как с нарушением логистических цепочек, так и с опасениями вторичных санкций. Кроме того, оба варианта предполагают существенный рост выручки российских разработчиков программного обеспечения и ИБ-компаний. В рамках оптимистичного сценария прогнозируется околонулевая динамика универсальных системных интеграторов и частичное снижение выручки ИТ-дистрибуторов. В этом случае снижение объема рынка не превысит 10%. Пессимистичный сценарий учитывает более существенное снижение показателей ИТ-дистрибуторов и интеграторов. Такой вариант предполагает, что падение объема рынка может превысить 20%</p>
	<p>а) Сильные стороны: удаленный доступ с круглосуточной поддержкой; удаленный доступ с доступной ценой; удаленный доступ с многоуровневой защитой; удаленный доступ с грамотно продуманным интерфейсом</p> <p>б) Недостатки: существует аналоги на российском рынке; тяжелая реализация проекта; выход на рынок с помощью больших инвестиций</p> <p>с) Возможности: внедрение в экосистему уже существующей компании для более быстрого набора аудитории; уход из России иностранных конкурентов</p> <p>д) Угрозы: создание приложения удаленного доступа в операционной системе.</p>

3. Календарный план стартап-проекта		
Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1. Подготовка офиса и оборудования	1	450 000
2. Маркетинговые исследования и реклама	1	550 000
3. Разработка готового продукта	6	4 000 000
Итого		

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

Участники		
	Размер доли (руб.)	%
1. Глебов Михаил Андреевич	1 400 000	28%
2. Карасев Иван Александрович	1 200 000	24%
3. Вавилов Александр Сергеевич	1 200 000	24%
4. Александров Никита Андреевич	1 200 000	24%
Размер Уставного капитала (УК)	5 000 000	100%

5. Команда стартап-проекта				
Ф.И.О.	Должность (роль)	Контакты	Выполняемые работы в Проекте	Образование/опыт работы
1. Глебов Михаил Андреевич	Руководитель		Распределение ответственности	Высшее/ ИТ сфера
2. Карасев Иван Александрович	Отв. за направление		Инвестиционные продукты	Высшее/ Менеджмент
3. Вавилов Александр Сергеевич	Отв. за направление		Фронтэнд	Высшее/ ИТ сфера
4. Александров Никита Андреевич	Отв. за направление		Десктоп	Высшее/ ИТ сфера

[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.

[2] Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

[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)