|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | SportsTrueFan |
| Команда стартап-проекта | Алексеев Максим Сергеевич, Тарасов Матвей Александрович, Панин Илья Игоревич, Петров Артем Игоревич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | SportNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | совершенно новая технология в области спорта , vr –устройство позволяет фанату спорту просматривать спортивные игры, матчи, соревнования дистанционным путем, полностью погрузившись в атмосферу спортивного праздника, 10 – D кадрирование, система живого звука, возможность забыть о том, что такое пробки, неудобства!  Теперь вы можете быть рядом с командой из любой точки мира – в прямом смысле этого слова!  . |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | 1.Низкая популяризация спорта среди молодежи 2. Отсутствие времени у болельщиков на поддержку любимой команды 3. Ценовая политика и стоимость спортивных мероприятий  Ценностное предложение - это совершенно новая технология в области спорта , vr –устройство позволяет фанату спорту просматривать спортивные игры, матчи, соревнования дистанционным путем, полностью погрузившись в атмосферу спортивного праздника, 10 – D кадрирование, система живого звука, возможность забыть о том, что такое пробки, неудобства!  . |
| Технические риски | Создание виртуальной реальности требует высокой технологической оснащенности и сложной инфраструктуры. Также может возникнуть недостаток подходящих материалов и компонентов для производства устройства |
| Потенциальные заказчики, целевая аудитория | Люди использующие свои гаджеты в повседневной жизни на постоянной основе, люди любых возрастных категорий, фанаты спорта |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Источники доходов  Доходы от премиальных подписок, которые дают расширенные функции приложения  -- Доходы от сотрудничества со спонсорами  -- Доходы от рекламы |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта Vr-устройство. За счёт сложных аналитических процессов приложение сможет подбирать подходящий для вас вид спорта, вы сможете наслаждаться матчами любимой команды и быть рядом с ней даже на расстоянии.  Направление SportNET подразумевает создание спортивного продукта или услуги, способное улучшить занятия спортом своего владельца, функционируя в рамках рынка спортивных товаров и услуг. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 12 700 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции, спонсоры. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:**  **По данным Единой межведомственной информационно-статистической системы доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом в России, составляет 43%. А количество любителей и постоянных болельщиков измерить практически невозможно, т.к. оно растёт в геометрической прогрессии каждый год.**  Тогда, предположим, что более 50 миллионов россиян как-то связаны со спортом или интересуются им. Вычтем из них профессиональных спортсменов и людей возраста 45+. Таких в 2019 году около 16 млн с небольшим соответственно. Получаем 34 миллиона человек. Это потенциальное количество клиентов в ТАМ. Стоимость самой доступной функции в приложении 799 рублей, тогда оборот ТАМ может составить 27,166 млрд рублей.  **SAM:** предположим, что только 50% людей готовы купить наш продукт = 17 000 000 человек  Тогда человек 17 миллионов это количество клиентов в SAM, а он может составить с оборота от самой доступной платной функции – 13,583 млрд рублей.  **SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 1 700 000 человек Тогда SOM составит 1,358 млрд рублей. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, недели | Стоимость, руб. | | Распределение ролей между членами команды, назначение руководителя проекта | 1 | 0 | | Разработка концепции, оценка эффективности проекта | 1 | 0 | | Поиск возможных источников инвестиций, определение целевой аудитории | 2 | 0 | | Анализ рынка, формирование бюджета | 2 | 0 | | Расчет стоимости проекта, расчет прибыли проекта | 1 | 0 | | Маркетинговый анализ, проведение рекламной компании | 3 | 5 000 000 | | Подбор персонала, организация закупок и поставок, контроль качества выполняемых работ | 4 | 3 000 000 | | Размещение работ в соцсетях , организация работ по договору | 3 | 3 000 000 | | Нахождение сбоев и устранение , отчетная документация | 6 | 1 700 000 |   Итого: 12 700 000р |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Алексеев Максим 2. Тарасов Матвей 3. Панин Илья 4. Петров Артем | 50 000  50 000  50 000  50 000 | 25%  25%  25%  25% | | Размер Уставного капитала (УК) | 200 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Алексеев Максим Сергеевич | Руководитель проекта | +79859821590 | Координация действий и решений, выявление основных идей.  Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее.  Участие в разработке детального бизнес-плана. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Тарасов Матвей Александрович | Исследователь ресурсов | +79282671071 | Создание и нахождение материала для основы проекта. Выбор каналов продвижения. Поиск партнёров и спонсоров. Работа с информацией и ее структурирование. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Панин Илья Игоревич | Интернет-дизайнер | +79773418175 | Работа с исследованием ресурсов – внешняя составляющая продукта и его презентации. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Петров Артем Игоревич | Администратор проекта | +79165919835 | Составление графика работ. Оценщик. Администратор проекта  Контроль календарно-сетевого планирования.  Расчет объема работ и подготовка смет. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |

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)