ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Онлайн сервис связи предпринимателей с рекламными агентствами |
| Команда стартап-проекта | 1. Ковальчук Анна2. Минская Лия3. Десятчикова Анастасия4. Иванова Дарья5. Сергеева Мария |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/onlajn-servis-dla-predprinimatelej-i-reklamnyh-agentstv> |
| Технологическое направление | NEURONET |
| Описание стартап-проекта(технология/услуга/продукт)  | Услуга. Наша команда разрабатывает онлайн сервис, который поможет совместить требования заказчика с возможностями рекламных агентств. Мы служим связующим звеном для более простого разбора команд и производства рекламы.Заказчик указывает необходимые ему критерии в рекламе, и сервис подбирает наиболее подходящее запросам рекламное агентство. Это позволит сэкономить время заказчика и увеличить объемы продаж. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Наш онлайн сервис помогает сделать работу с рекламой проще и быстрее. Поиск рекламных агентств, фокусирующихся на критериях, необходимых конкретному заказчику, продвижение новых методов и подходов в рекламе благодаря советам психологов и экспертов.Мы будем востребованы, так как рынок в сфере рекламы стал слишком схематичным и узким. Предоставление более широких возможностей в рекламе позволит предпринимателям и рекламным агентствам быстрее выполнять работу и увеличивать клиентскую базу.Мы решаем проблему не только поиска заказчиков, но и формирования качественного запроса на изготовление и размещение рекламы. |
| Технологические риски | Основные возможные технические риски: создание удобного интерфейса, небольшой вес приложения для быстрого использования, подбор качественного контента от экспертов для продвижения рекламы и формулировки запроса заказчика. |
| Потенциальные заказчики  | Предприниматели и компании, которые нуждаются в поиске и подборе рекламных агентств |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | После запуска продукта будет взиматься комиссия с изготовителя рекламы, плата за размещение рекламы на сайте, плата за консультации с экспертами для заказчиков. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наш проект по разработке онлайн-сервиса соответствует технологии НТИ, так как оно поможет в обеспечении лидерства российских компаний на новых высокотехнологичных рынках. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 1200000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Частный инвестор |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | На данный момент на рынке отсутствуют аналоги нашего сервиса. Российский рекламный рынок по итогам 2021 года составил 578 млрд рублей. Более половины бюджета- 313,8 млрд рублей рекламодатели потратили на интернет рекламу. Доля рынка, на которую рассчитывает наш старт ап составляет 1% или 3,2 млрд.рублей.Наша комиссия за услугу по изготовлению интернет рекламы будет составлять 1% от суммы сделки, то есть 32 млн рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка и тестирование MVP: формирование ТЗ для разработчиков, поиск и заключение контракта с разработчиками, разработка платформы, прием результатов. | 6 | Будет рассчитана после переговоров с возможными разработчиками |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Итого |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Ковальчук Анна2.Минская Лия3.Десятчикова Анастасия4. Иванова Дарья5. Сергеева Мария6. Частный инвестор | 5600560056005600560042000 | 8888860 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 70000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Ковальчук Анна | Администратор | +7 963 7844577 | Поддержка процессов проектного управления, обеспечение корректности документов и процедур, организация регулярных обязательных коммуникаций (с заказчиком, командой, поставщиками и т.п.) и подготовка для этого необходимой отчетности. | ГУУСпециальность: социология и психология управления |
| Минская Лия | Веб-дизайнер  | +7 926 4549340 | Создание или обновление внешнего вида портала, проектирование его логики, создание веб-макетов будущего сайта,проработка внешнего вида страниц для разных девайсов, работа с ключевыми языками программирования, использование основных графических редакторов, встречи с заказчиками для обсуждений. | ГУУСпециальность: социология и психология управления |
| Десятчикова Анастасия | Контент менеджер | +7 915 2575751 | Создание контент-плана, написание постов, подбор изображений и видео, развитие социальных сетей, общение с подписчиками, отслеживание статистики. | ГУУСпециальность: социология и психология управления |
| Иванова Дарья | Экономист | +7 926 1264135 | Сбор, обработка экономической информации, анализ эффективности функционирования объектов, прогнозирование экономических явлений и процессов. | ГУУСпециальность: социология и психология управления |
| Сергеева Мария | Пиар менеджер  | +7 926 1264135 | Разработка PR-стратегии компании, создание инфоповодов для продвижения товаров или услуг на рынке, организация мероприятий, формирование их бюджета, написание пресс-релизов, новостей, статей, промо-материалов. | ГУУСпециальность: социология и психология управления |

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)