ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Чат-бот в мессенджере телеграмм с рецептами для людей с ограничениями в питании |
| Команда стартап-проекта | 1. Марфин Денис Дмитриевич  2.Попова Анастасия Михайловна  3. Климова Анастасия Артуровна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Стартап соответствует направлению НТИ Healthnet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Наш чат-бот за короткое время подбирает наилучшие рецепты для людей с ограничениями в питании (аллергия, проблемы с ЖКТ, пищевая непереносимость, диеты). Данной технологией могут пользоваться также люди, следящие за своим здоровьем и красотой. Наш продукт продвигает легкое правильное питание в массы. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проанализировав нашу целевую аудиторию, мы выявили определенные проблемы, которые и являются подтверждением актуальности нашего проекта:   1. Большая часть людей испытывают проблемы с питанием (индивидуальная непереносимость, проблемы с ЖКТ) 2. Многие хотят перейти на правильное питание 3. Нет времени искать подходящие рецепты 4. Дороговизна готовых блюд 5. Многие имеют ограничения в питании   Решение проблем:   1. Наш чат-бот в мессенджере телеграмм поможет решить проблемы с питанием 2. Наш чат-бот в мессенджере телеграмм поможет перейти на правильное питание 3. Наш чат-бот в мессенджере телеграмм поможет быстро и легко находить подходящие рецепты 4. Наш чат-бот в мессенджере телеграмм поможет полюбить готовить дома, а не заказывать блюда из заведений общественного питания |
| Технологические риски | 1. Нехватка заинтересованных пользователей при первом запуске  2. Не все пользователи бота являются потенциальными клиентами  3. Адаптация пользователей к системе Телеграмм  4.Особенности телеграмма могут вызвать отток потенциальных клиентов |
| Потенциальные клиенты | Нашими потенциальными клиентами будет выступать наша целевая аудитория:  Студенты общежитий, у которых не всегда есть возможность питаться правильно в ресторанах  Люди с проблемами с ЖКТ, аллергиями и индивидуальной пищевой непереносимостью  Домохозяйки, которые хотят приучить всю семью к правильному питанию  Конечный потребитель:  Люди, старше 15 лет, испытывающие проблемы с поиском подходящих рецептов в силу их пищевых ограничений (аллергия, проблемы с ЖКТ, пищевая непереносимость, диеты). |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | 1. Платный доступ к нашему продукту в виде единоразовой оплаты  2. Нативная реклама  3. Партнерская программа  4. Сотрудничество с нутрициологическим сообществом |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Чат-бот является цифровым продуктом, помогающий с быстрым поиском рецептов людям, которые ограничивают себя в еде в силу здоровья (аллергия, проблемы с ЖКТ, пищевая непереносимость) или просто хотят придерживаться правильного питания. Также, наш продукт доступен с любого устройства из любой точки мира и лёгок в эксплуатации. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_150000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | На начальном этапе запуска проекта мы ожидаем 600 потенциальных клиентов, которыми будут являться наши друзья, знакомые, коллеги. Если оценить общий объем целевого рынка, то мы придем к следующим результатам:  TAM: 35 млн жителей России стремятся следовать правильному питанию. (На основании данных социологов всероссийского центра изучения общественного мнения). При стоимости нашей подписки в 500 рублей ТАМ проекта составит 17 млрд рублей в год  SAM: предположим, что 50% целевой аудитории будут готовы приобрести наш продукт, тогда 17,5 млн человек – это количество клиентов в SAM, что составит 8,75 млрд рублей в год  SOM: учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит 20% от SAM = 3,5 млн. Тогда SOM составит 1.75 млрд рублей в год |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, р. | Расшифровка стоимости | | Разработка методологии | 5 | 0 |  | | Тестирование рынка | 2 | 50000 | 1. Контент-менеджер – 25000 2. SEО-менеджер - 25000 | | Разработка MVP | 5 | 100 000 | 1. Техническое оснащение – 50000 2. Дизайн – 20000 3. Программинг - 30000 | | Итого | 12 | 150 000 |  |   Итого 150000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1.Марфин Денис Дмитриевич  2.Попова Анастасия Михайловна  3.Климова Анастасия Артуровна | 3334  3333  3333 | 33%  33%  33% | | Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Марфин Денис Дмитриевич | Формирователь, Оценщик  (по тесту Белбину) | +7 995 500 67 35 | Генерация идей, анализ и тестирование рынка. Работа с информацией. Создание MVP, ведение переговоров | Неоконченное высшее, опыт работы – 1 год |
| Попова Анастасия Михайловна | Исполнитель, Доводчик  (по тесту Белбину) | +7 951 304 84 78 | Основные технические работы. | Неоконченное высшее |
| Климова Анастасия Артуровна | Коллективист, специалист  (по тесту Белбину) | +7 909 170 89 20 | Поиск, структурирование информации. Работа с дизайном | Неоконченное высшее |

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)