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 Дмитриевич2.Попова Анастасия Михайловна3. 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 запуске2. Не все пользователи бота являются потенциальными клиентами3. Адаптация пользователей к системе Телеграмм4.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 ресторанахЛюди с проблемами с ЖКТ, аллергиями и индивидуальной пищевой непереносимостью Домохозяйки, которые хотят приучить всю семью к правильному питаниюКонечный 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 оплаты2. Нативная реклама 3. Партнерская программа4. 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 годSAM: 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 годSOM: 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 Дмитриевич2.Попова Анастасия Михайловна3.Климова Анастасия Артуровна | 333433333333 | 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)