ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Ikryannikov |
| Команда стартап-проекта | 1.Икрянников Иван Павлович  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | АвтоНет |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | VR очки, в которых встроена камера. При просмотре в них на винномер автомобиля, в очках сразу же появляется вся информация об авто. Так же эти очки подключаются к машине и выдают поломку автомобиля и сразу же предложат вариант замены детали. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Ускорение проведения обслуживания авто и диагностика не выезжая в автосервис  |
| Технологические риски | Риск удорожания электронных компонентов продукта. Срыв сроков поставок материала  |
| Потенциальные заказчики  | Автосервисы, Люди которые хотят обслуживать свои машины сами |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Сначала будут инвестиции и собственный капитал, в дальнейшем финансирование будет проходить за счет средств, вырученных с продаж VR очков. Стоимость 65000, себе стоимость 40000 |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | VR очки это уникальное усовершенствование на рынке АвтоНет. Которые облегчат условия покупки поддержанных автомобилей.Увеличить скорость выявления проблем с автомобилем.Быстрое нахождение сломанной детали в интернете. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 6500000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственный капитал, гос поддержка, инвесторы  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | По итогам 2022 года вырос спрос на поддержанные машины на 14,7% и составило 687370 Можно предположить, что 40% автолюбителей воспользовались услугой автоподбор. Это 274948 человек  |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Итого |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Икрянников И.П. | 1000000 | 100% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 1000000 |  |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Икрянников Иван Павлович | Президент,руководитель | 79779706609Ivan.ikryannikov2015@mail.ru | Все работы | Опыт 2 года |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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)