ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Разработка приложения по подбору мобильных операторов «Мобилочка» |
| Команда стартап-проекта | 1.Прямов Вадим Валерьевич2. Савватеева Дарья Денисовна3.Зиридис Агафангелос |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Мобильное приложение на базе Android и iOS |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается создании мобильного приложения, предназначенного для подбора наиболее выгодных тарифных планов, наилучшим образом отвечающих нуждам пользователя. Приложение может собирать необходимую статистику с телефона владельца и на основе ее анализа предлагает пользователю наиболее выгодные тарифы мобильных операторов |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальностью нашего проекта являются проблемы пользователей связанные с подбором и использованием тарифа: 1) Экономические, то есть удорожание тарифа ежегодно; 2) Информационные, то есть плохая осведомленность пользователей тарифных планов; 3) Проблемы связи, то есть низкая скорость и качество связи; 4) Сложность выбора тарифа; 5) Корректировка тарифов без ведома владельца.Поэтому существует необходимость в создании данного приложения для решения данных проблем. |
| Технологические риски | Риски есть всегда, наш проект не является исключением. Первый риск - это конечно же отсутствие инвесторов. Наш проект попросту не заинтересует их. Хотя для этого у нас есть соответвующие отделы маркетинга. Следующий риск связан с неправильной оценкой приложения. Далее технический риск, связанный с нарушением работы интеграций и утери всех данных. Для предотвращения данных рисков созданы отделы техподдержки. |
| Потенциальные заказчики  | Исходя из данных опроса, заказчиками являются пользователи, которые платят за свой тарифный план от 1000 рублей ежемесячно. Именно эти пользователи заитересованы в поисках нового тарифного плана.  |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Платная подписка на приложение.Сотрудничество с операторами сотовой связи и их реклама (продвижение их, за счет популяризации тарифа какого-либо мобильного оператора) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наше приложение предоставляет онлайн-услугу по подбору мобильного оператора. Именно это и составляет технологическую направленность. В дальнейшем это приложение будет развиваться для предоставления еще больших удобств нашим пользователям. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 2 700 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Платные подписки пользователей, доходы от продвижения операторов сотовой связи, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) |  |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, дни | Стоимость, руб. |
| Изучение рынка мобильных операторов | 15 | 50 000 |
| Анализ потребностей пользователей согласно опросу | 10 | 150 000 |
| Определение функциональных требований | 11 | 120 000 |
| Разработка архитектуры программы | 15 | 230 000 |
| Разработка интерфейса программы | 7 | 230 000 |
| Разработка алгоритма программы | 10 | 120 000 |
| Написание кода | 20 | 190 000 |
| Тест программы | 10 | 100 000 |
| Установка программы на сервер | 14 | 500 000 |
| Настройка программы для работы с базой данных операторов | 15 | 350 000 |
| Проведение обучения пользователей | 20 | 70 000 |
| Поддержка и обновление программы | Будет проводиться постоянно | 90 000 |
| Анализ использования программы | Будет проводиться постоянно | 70 000 |
| Оценка экономической эффективности проекта | Будет проводиться постоянно | 10% от прибыли |

Итого: 2.7 миллиона рублей |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Прямов Вадим 2. Савватеева Дарья 3. Зиридис Агафангелос |  |  |
| Размер Уставного капитала (УК) | 3000000 |  |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Прямов Вадим  | Разработчик |  | Проведение анкетирования, создание СДР | Высшее |
| Савватеева Дарья | Коммуникатор |  | Конкурентный анализ, идеальный образ продукта, характеристика потребителя | Высшее |
| Зиридис Агафангелос | Разработчик-дизайнер |  | Создание диаграммы Исикавы, разработка СМАРТ | 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)