ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Разработка онлайн-сервиса по оказанию услуг нахождения респондентов для исследовательских работ “Your Vote”. |
| Команда стартап-проекта | 1. Фомичев Алексей Олегович;
2. Плесская Ольга Вадимовна;
3. Коновалов Николай Вадимович
 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Стартап соответствует направлению НТИ Edunet |
| Описание стартап-проекта(технология/услуга/продукт)  | "Your Vote" – Это сервис-посредник, который предоставляет людям, в первую очередь студентам выставить свой опрос на бесплатной основе или заплатив небольшую цену, а другие люди, которые будут проходить эти опросы будут получать за это деньги или просто делиться своим мнением. Сервис при этом берет определенный процент. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Проблемы:1. Студенты часто сталкиваются с проблемой нехватки респондентов для своей исследовательской работы;
2. Аналоговые сервисы, предоставляющие похожие услуги, имеют слишком большой денежный порог для некоторого контингента людей, в частности для студентов и маленьких компаний.

Решения проблемы:1. Сервис поможет людям найти респондентов для своих опросов
2. Можно выставлять за одно прохождение опроса свою цену (но минимальная цена все равно будет присутствовать), поэтому для многих людей этот бюджетный вариант решит денежные проблемы.
 |
| Технологические риски | 1. Некорректное техническое задание;
2. Недостаточная квалификация разработчика онлайн-сервиса;
3. Некачественное или необъективное тестирование;
 |
| Потенциальные заказчики  | Клиенты: - Студенты, аспиранты, школьники- Небольшие компанииКонечный потребитель:Потребители делятся на два типа: люди, ищущие небольшой дополнительный заработок в интернете и те, кому нужны респонденты для их опросов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | 1. Реклама в приложении
2. Из суммы, которую платит в конечном счете человек для распространения опроса, сервис забирает себе 20%, а остальное идет на плату людям, которые их проходят за деньги.
 |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Сервис "Your Vote" является цифровой платформой, который будет посредником между покупателем – человеком, который платит за прохождение его опроса и потребителем – человеком, который получает деньги и проходит опрос. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 274 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Средства студентов и маленьких компаний |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | 1. Прирост количества объявлений о проведении опросов в период с 1 марта по 15 апреля 2023 года по сравнению с аналогичным периодом 2022 года - 46%. (Информация из группы опросов в ВК)
2. По данным нашего исследования рынка, 87% людей, кто проводит опросы, сталкиваются с нехваткой респондентов
3. По данным Росстата 4.1 млн студентов в России. (источник: <https://rosstat.gov.ru>)
4. По данным нашего исследования 88% студентов проводят опросы в рамках обучения.

Количество потенциальных клиентов – 3.6 млн Российских студентов, которые проводят опросы.Согласно экспертной оценке 50% проводят опросы бесплатно, 50% в среднем 100 рублей за 1 опрос.В среднем 1 студент проводит 1 опрос в год.(Количество оказываемых клиентами услуг в год)Средняя стоимость – 100 рублей.Предполагаемый объем рынка составит 180 млн рублей в год.Стартап, ориентированный на проведение опросов среди студентов, планирует занять 10% рынка. Желаемый объем рынка составит 18 млн руб. в год.Рыночные риски:1. Потенциальным потребителям не будет интересен сервис, поскольку будет мало покупателей, и они будут ставить всегда минимальную цену;
2. Уменьшение покупателей из-за малого отклика от потребителей;
3. Уменьшение покупателей и потребителей из-за сбоев в работе сервиса;
 |

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, р. | Расшифровка стоимости |
| Создание сайта | 3 | 139 000 | 1. Регистрация домена 1000 р.;
2. Хостинг– 1000 р./м;
3. Программист – 45 000 р. (10 ч/м × 1500 р. в ч);
 |
| Создание приложения | 3 | 135 000 | 1. Программист – 45 000 р. (10 ч/м × 1500 р. в ч);
 |
| Итого | 6 | 274 000 |  |

 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Коновалов Николай2.Плесская Ольга3.Фомичев Алексей | 4 0004 0004 000 | 33%33%33% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 12 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Фомичев Алексей Олегович | Генератор идей | +79259062877 | * Инициализация идеи проекта
* Придумать, чем наш сервис будет отличаться от других
* Провести интервью с целевой аудиторией
* Провести планирование этапов проекта
* Заполнить паспорт проекта
 | Государственный университет управления. Институт Информационных систем. 2021–2023 гг.Опыт руководителя и члена команды в проектных работах. |
| Плесская Ольга Вадимовна  | Руководитель | +79778900572 | * Проанализировать сервисы с услугами нахождения респондентов для опросов, выявить их недостатки
* Составить анкету для выявления проблем целевой аудитории
* Распространить анкету
* Провести первичный анализ данных в Excel
* Создать прототип продукта
 | Государственный университет управления. Институт Информационных систем. 2021–2023 гг.Опыт руководителя и члена команды в проектных работах. |
| Коновалов Николай  | Сбор информации | +79685255239 | * Определить целевую аудиторию проекта
* Составить вопросы для интервью
* Проаназировать данные интервью
* Составить бизнес-план проекта
* Создать презентацию по проекту
 | Государственный университет управления. Институт Информационных систем. 2021–2023 гг.Опыт руководителя и члена команды в проектных работах. |

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. 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.

 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)