ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | Пп-сласти store |
| Команда стартап-проекта | 1. Кобизь Анастасия
2. Русакова Виолетта
3. Какагасанова Нина
 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/pp-slasti-store\_2022\_12\_15\_15\_09\_38 |
| Технологическое направление | Хэлснет, Фуднет |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Интернет-магазин и приложение по подбору ПП-сладостей.* Клиент может выбрать сам, какая пп-сладость понравится ему и положить в корзину на нашем сайте.
* Онлайн-ассистенты могут помочь ему и сориентировать по ингредиентам, правильности состава, исключению аллергенов
* Клиент может получить консультацию диетолога/аллерголога и подобрать десерт под свои потребности
* Клиент может увидеть чёткое количество калорий и содержание белков, жиров и углеводов на сайте
* Виртуальный ассистент подберет десерты исходя из типа питания/диеты
 |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Полезные сладости без сахара не теряют своей актуальности. Происходит увеличение интереса населения к здоровому образу жизни, к полезным продуктам и онлайн-покупкам. В связи с пандемией увеличились онлайн-продажи, в настоящее время интернет-магазин для покупателя это: экономия времени, денег и сил. Кроме того, россияне всё больше заботятся о состоянии своего здоровья и для них важен правильный состав сладостей. |
| Технологические риски *(что может повлиять на снижение качества продукта - разработка)**при создании продукта какие риски, что может помешать* | 1. Баги на сайте и в приложении
2. Сложность разработки приложения, непривлекательный интерфейс
3. Отсутствие спроса на товар
4. Утечка данных при оплате сладостей
 |
| Потенциальные заказчики  | Клиентами «ПП Сласти Store» могут быть люди с абсолютно разными потребностями и запросами, например, те, кто:* Занимаются спортом, следят за качеством своей фигуры и рациона.
* люди с ограничением в здоровье (EX:диабет, люди с непереносимостью лактозы и глютена)
* мамы, которые хотят, чтобы их дети ели исключительно здоровую пищу, поэтому выбирают полезные
* люди, которые стараются похудеть
* люди, которые хотят снизить вес без потерь в количестве и вкусе потребляемых продуктов или же, как минимум не набрать лишний вес
 |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | * продажа через интернет-магазин
* сотрудничество с фитнес-центрами, чтобы они продавали нашу продукцию
* реклама товаров-партнеров на нашем сайте и в приложении
* продажа через маркетплейсы
* сотрудничество с пп-кондитерскими
 |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Проект направлен на ЗОЖ и спорт: поддержание здоровья путем употребления в пищу полезных лакомств и десертов. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 3 000 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции, личные средства |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | ТАМ - 833 млрд рублей - рынок кондитерских изделий в РФSAM - 150 млрд рублей - рынок “правильных” сладостей в РФSOM - 200 млн рублей - столько мы планируем заработатьНаши конкуренты: RAW BOB, Забыли сахар, локальные лавки и магазины правильных сладостей, домашние кондитеры |

| 1. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | Расшифровка стоимости |
| --- | --- | --- | --- |
| Запуск кондитерского производства | 2-3 | 2 500 000 | Аренда помещения, найм сотрудников, закупка оборудования и сырья |
| Разработка приложения | 1-2 | 500 000 | Разработчики,тестировщики |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

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

| Участники  |  |
| --- | --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| Кобизь Анастасия | 6000 | 60 |
| Русакова Виолетта | 2000 | 20 |
| Какагасанова Нина | 2000 | 20 |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта
 |
| --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Кобизь Анастасия | СЕО | 89005861782 | * Лидер, автор идеи
 | Неполное высшее/в стартапах опыта не было |
| Русакова Виолетта | СМО | 89121269040 | * Работа с ЦА
 | Неполное высшее/в стартапах опыта не было |
| Какагасанова Нина | CFO | 89898860075 | * Расчет затрат
 | Неполное высшее/в стартапах опыта не было |

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-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP. [↑](#footnote-ref-1)
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-2)