ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте |
| Название стартап-проекта |  Универсальная Персональная Карта |
| Команда стартап-проекта | 1.Ноздрина Дарья Владимировна 2.Тутхалян Ангелина Эдвардовна  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | [https://pt.2035.university/project/i-bolit/invite/24aa4e53-0dd3-](https://pt.2035.university/project/i-bolit/invite/24aa4e53-0dd3-429e-8ca8-f1976b156728) [429e-8ca8-f1976b156728](https://pt.2035.university/project/i-bolit/invite/24aa4e53-0dd3-429e-8ca8-f1976b156728)<https://pt.2035.university/project/i-bolit> |
| Технологическое направление | Техно-нет |
| Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт) |  Для каждого жителя России наверняка знакома проблема наличия большого объема различных личных документов (паспорт/свидетельство о рождении, СНИЛС, полис ОМС, водительское удостоверение и многие другие) и банковских карт (дебетовые, кредитные, зарплатные, дисконтные). ***УПК- универсальная персональная карта***, помогающая объединять все основные бумажные документы граждан. Использование данной карты поможет гражданам избавиться от огромного количества документов, соединив их в одной компактной карте.Также наш проект полезен тем, что для изготовления личных документов не будет использоваться такое же большое количество бумаги и пластика, как это требуется в настоящий момент. Что, следовательно, наиболее благоприятно влияет на экологию, т.к. будет вырубаться меньше деревьев и будет требоваться меньший объем производства (меньший выброс СО2 и др. вредных веществ в атмосферу).. |
|  |  |
|  |  |
| Актуальность стартап-проекта | В настоящее время всё больше и больше государственных услуг переходит в дистанционный/виртуальный формат. Наш проект реализуется на основе единой государственной базы документов, что способствует упрощению процедуры оформления этих самых услуг, получения, использования, |

|  |  |
| --- | --- |
| Технологические риски | * Риск удорожания производства и ПО для нашего продукта.
* Гос.органы откажутся от интеграции своей базы данных
* Срыв сроков разработки продукта.
 |
| Потенциальные заказчики | -Государственные органы- PR-компании- Крупные торговые площадки- Банки |
| Бизнес-модель стартап- проекта1 (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет спонсоров. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за рекламные интеграции внутри приложения. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Пользователь сможет расстаться с огромным количеством бумажных документов и при этом всегда иметь их при себе. В настоящее время пластиковые карты вошли в повседневное использование и стали неотъемлемой частью жизни множества людей. Создание масштабного проекта по переходу на использование УПК может стать очень интересным, полезным и востребованным. |

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.

|  |
| --- |
| 2. Порядок и структура финансирования |
| Объем финансового обеспечения2 | 3208000 руб |
| Предполагаемые источники финансирования | Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов, партнёров и собственных средств. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных при поддержке спонсоров и государства. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3 |  Проанализировав результаты опроса, можно сделать вывод, что люди заинтересованы в создании (с нашей стороны) и использовании (со своей стороны) универсальной персональной карты. Большинство опрошенных поддерживают реализацию данного проекта и проявляют живой интерес для участия в опросе. В общей сложности 15.7 млн чел приобрели бы УПК.Можно предположить, что точка безубыточности: 2208000/(499-170)= 9741 карту необходимо продать для достижения безубыточности проекта |

|  |
| --- |
| **3.** Календарный план стартап-проекта |
|  | Название этапакалендарного плана | Длительностьэтапа, дней | Стоимость, руб. |  |
|  | Анализ и определение внешних ограничений  | 1 | 20000 |
|  | Проведение опроса  | 1 | 10000 |
|  | Определение рисков  | 1 | 30000 |
|  | Определение СДР | 1 | 10000 |
|  | Определение мотивации  | 1 | 5000 |

2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

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)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Анкетирование  | 1 | 5000 |  |
|  | Собеседование и найм команды | 1 | 15000 |
|  | Разработка ПО, единой базы и готового продукта  | 1 | 1000000 |
|  | Проведение теста веб инструмента  | 2 | 500000 |
|  | Рекламная компания  | 10 | 950000 |
|  | Сбор отзывов в приложении  | 5 | 200000 |
| Итого рублей 3208000 руб. |

**4.** Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-

проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Тутхалян А.Э.
2. Ноздрина Д.В.
 | 50005000 | 5050 |
| Размер Уставногокапитала (УК) | 10 000 | 100 |

|  |
| --- |
| **5.**Команда стартап- проекта |
| Ф.И.О. | Должность(роль) | Контакты | Выполняемые работыв Проекте | Образование/опыт работы |
| Ноздрина Д.В. | Руководитель проекта | dashafrommoscow@gmail.com | Организация проектной команды; Делегирование обязанностей; Разработка бизнес-плана; Подготовка смет; Контроль над соблюдением условий, графика проекта.Создание материала для основы рекламы; Выбор каналов продвижения | ГУУбакалавриат ИОМ |
| +7(926)530-19-23 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Договор с партнёрамио рекламе. | цепямипоставок |
| Тутхалян А.Э.  | Помощник руководителя проектаPR-Manager. | angelinatuthalyan@yandex.ru+7(903)441-03-30 | Участие в разработке бизнес-плана; Создание пиар-кампании для проекта; Расчёт объема работ; Составление календарно-сетевого графика. | ГУУИОМ |