Приложение № 15 к Договору от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № 70-2022-000925

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.**

Наименование

Получателя гранта

ИНН

Грантополучателя

Наименование акселерационной

программы

Дата начала реализации акселерационной

программы

Дата заключения и номер Договора

|  |
| --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте**  |
| **Название стартап-проекта**  |  Интеллектуальная система анализа резюме специалистов |
| **Команда** **стартап-проекта**  | 1. Светозаров Матвей Юрьевич
2. Сероштан Кирилл Владимирович
3. Волков Артём Максимович
4. Габриелян Геворк Артурович
5. Лысенко Мария Викторовна
 |
| **Технологическое направление**  | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.Project2035 нейронет  |
| **Описание стартап-проекта** **(технология/ услуга/продукт)**  | Цифровой сервис рекомендаций по принятию решений о выборе того или иного специалиста по его резюме.Целью данного проекта является разработка прототипа программного обеспечения, которое может обеспечить юридически обоснованную и справедливую систему ранжирования резюме. Система интеллектуального анализа резюме специалистов разрабатывается с целью оптимизации и автоматизации HR-процессов. Данная платформа подразумевает справедливое ранжирование кандидатов на какую-либо вакансию с помощью использования искусственного интеллекта и предоставление HR-специалистам рекомендаций по кандидатам на ту или иную позицию. При ранжировании кандидатов учитываются их профессиональная квалификация и опыт работы в других организациях. Проект разрабатывается для среднего и малого бизнеса, где зачастую не хватает кадров и денежных ресурсов на разработку внутрикорпоративной системы для работы с HR-процессами. |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы)  | В цифровом мире широко развившихся онлайн-сервисов по поиску работы, таких как «HeadHunter», «Хабр.Карьера», «Jobby» и другие, компаниям становится всё труднее выбирать потенциально наиболее ценных сотрудников. В связи со значительным увеличением числа кандидатов, откликающихся на предложенные компанией вакансии, HR-специалисты затрачивают много времени и усилий на изучение всех резюме и принятие решений о приеме кандидата на вакансию, что, в свою очередь, увеличивает расходы на содержание отдела HR. Разрабатываемый сервис поможет снизить время и усилия, затрачиваемые на подбор специалистов. Актуальность обусловлена высоким спросом на такого рода услуги и недостатком на рынке удобных платформ для оптимизации и автоматизации HR-процессов.Проиллюстрировать активность спроса со стороны крупных компаний на HRM/HCM-системы позволяют результаты изучения интереса аудитории к связанным с HR терминам в рамках ежегодного исследования рынка, проведенного по итогам первой половины 2021 года венчурным фондом HR&ED-tech. Так, рост запросов по ключевому слову «HR-платформа» от I полугодия 2021 года к аналогичному периоду 2020-го составил 243%, по словам «Автоматизация HR» − 69%, «Автоматизация HR-процессов» соответственно 57% |
| **Технологические риски**  | * техническая несовместимость данных для разных платформ;
* некорректная работа алгоритмов платформы на малых объёмах данных;
* некорректная работа арендованного сервера;
* нецелевое использование сервиса.
 |
| **Потенциальные заказчики**  | Системы интернет-рекрутмента: HeadHunter, Хабр.Карьера, Jobby, LiveCV и другие. |
| **Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Монетизация HR-платформы будет осуществляться путем ежемесячной платной подписки (по нескольким тарифам) |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | Разрабатываемая система относится к управляющим информационным системам, поскольку помогает в принятии решений, управляя процессом подбора наиболее подходящего резюме на основании анализа множества потенциальных специалистов. |
| **2. Порядок и структура финансирования**  |
| **Объем финансового обеспечения2**  | **3 200 000 рублей** |
| **Предполагаемые источники финансирования**  | Инвесторы, заемный капитал |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3**  | По приблизительным расчетам финансовых показателей TAM — общий объём рынка, на котором можно продать данный продукт, составит около 100 млн рублей. SAM -доступный объём рынка составит около 60% от TAM т.е. 60 млн рублей. SOM - реально достижимый объём рынка, объём продаж, который компания может получить с помощью доступных инструментов, будет составлять около 35 млн рублей в год.Спрос со стороны компаний на подобного рода услуги неуклонно растет с каждым годом. Потенциал рынка обусловлен дефицитом современных комплексных систем управления персоналом, в которые встроены инструменты удаленного взаимодействия с сотрудниками, предоставляющие возможность непосредственного участия работников в HR-бизнес-процессах компаний. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана**  | **Длительность этапа, мес**  | **Стоимость, руб.**  |
| Формализация задач, поставленных инвестором (формирование отчётов, разработка платформы) | 1 | 400 000  |
| Разработка и реализация алгоритмов обработки данных на прототипе платформы  | 5 | 2 000 000 |
| Тестирование прототипа платформы | 2 | 800 000 |

**Итого: 3 200 000 рублей** |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники | Размер доли (руб.) | % |
| 1. Светозаров Матвей Юрьевич | 2000 | 20 |
| 2. Сероштан Кирилл Владимирович | 2000 | 20 |
| 3. Габриелян Геворк Артурович | 2000 | 20 |
| 4. Волков Артём Максимович | 2000 | 20 |
| 5. Лысенко Мария Викторовна | 2000 | 20 |
| Размер Уставного капитала (УК)  | 10 000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| **5. Команда стартап- проекта**   |
| **Ф.И.О.** | **Должность** | **Контакты** | **Выполняемые в проекте работы** | **Образование/опыт работы** |
| Светозаров Матвей Юрьевич | Руководитель проекта | +7(977)3546756 | Ответственный за координацию команды, закупочную и продажную деятельность, правовое обеспечение, материально- техническое обеспечение, разработку рекламной кампании и маркетинговой стратегии | МГТУ им. Н.Э. Баумана, кафедра «Компьютерные системы и сети», 2018-22 гг. |
| Сероштан Кирилл Владимирович | Помощник руководителя проекта | +7(977)8309455 | Ответственный за финансовое и организационное обеспечение проекта, стратегическое развитие, бизнес-анализ, создание дизайна интерфейса платформы | МГТУ им. Н.Э. Баумана, кафедра «Компьютерные системы и сети», 2018-22 гг. |
| Габриелян Геворк Артурович | Аналитик, программист-разработчик | +7(928)1505514 | Сбор информации, анализ данных, разработка алгоритма обработки данных, исходного кода, данных программы. Бэкенд разработка. | МГТУ им. Н.Э. Баумана, кафедра «Компьютерные системы и сети», 2020-24 гг. |
| Волков Артём Максимович | Программист-разработчик | +7(977)4729634 | Фронтенд разработка, интерфейс приложения, разработка части исходного кода программы | МГТУ им. Н.Э. Баумана, кафедра «Компьютерные системы и сети», 2020-24 гг. |
| Лысенко Мария Викторовна | Менеджер проекта | +7(903)6298195 | Анализ рынка, финансовый расчет, консультирование. | МГТУ им. Н.Э. Баумана, кафедра «Менеджмент», 2020-24 гг. |

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 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) [↑](#footnote-ref-1)