ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Создание и продвижение онлайн сервиса, на котором предоставляются услуги (мастер-классы) профессионалов в творческой сфере - вязание, вышивка, различные виды рисования, игра на различных музыкальных инструментах, вокал, шитье и другое. |
| Команда стартап-проекта | Студентки ГУУ:   1. Левашова Юлия 2. Алейникова Софья 3. Шадрина Алина 4. Хачатрян Жанна 5. Луговая Екатерина |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/find-art> |
| Технологическое направление | Эдунет (Edu net) |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Проект будет позволять находить бизнесу новых клиентов, а пользователям находить возможность получать качественную услугу, то есть сократить путь между пользователем и бизнесом. Также на онлайн сервисе будет размещаться рекламный контент. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | На сегодняшний день существует проблема сложности поиска новых клиентов для бизнеса, а также сложность для пользователя найти качественную услугу по обучению творческим навыкам. |
| Технологические риски | Сложности при создании сайта - недостаток потенциальных партнёров, не функциональный интерфейс, отсутствие бота - помощника, высокая стоимость создания онлайн сервиса |
| Потенциальные заказчики | Бизнес: организации и другие сообщества, в том числе физические лица как специалисты, которые будут регистрироваться на онлайн сервисе и подтверждать заявки на оказание услуги. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Доход стартапа формируется за счет   * комиссии с профессионалов * размещение услуг различных школ с подобными услугами * размещение рекламы расходных материалов для всех видов творчества   Получение дохода может происходить одним из представленных способов:   1. бизнес платит за регистрацию на нашем онлайн сервисе - единоразово либо раз в месяц/год 2. Бизнес платит процент с каждой оформленной сделки с покупателем услуг 3. На онлайн сервисе происходит только встреча продавца и покупателя, а дальше они уходят с нее. При этом стартап получает доход за счет платного отклика, т.е. когда пользователь нашел нужного профессионалала, он нажимает, что хочет увидеть его контакты, и за это со счета профессионала снимаются деньги (небольшие, в сравнении со стоимостью предоставляемых им услуг) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Эдунет определен как рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. Наш онлайн сервис является именно таким сервисом, ведь развивает пользователей и позволяет отдельным профессионалам реализовывать свой потенциал. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 1 300 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства команды проекта и частные инвесторы, заинтересованные приобрести долю в стартапе |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | 10 000 000 руб. - потенциал рынка, на который рассчитывает стартап  По результатам опроса ВЦИОМ 19% населения РФ уделяют время хобби, препятствием для 9% из них является отсутствие специальных навыков - потенциал рынка - примерно 250 000 человек  Мы претендуем на 10% рынка, а также комиссию 10%. Если при этих условиях каждый человек приобретет хотя бы 5 мастер классов за 800 руб, то потенциал, на который претендует стартап = 100 000 000 руб - комиссия, которую получит стартап - 10 % = 10 000 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Разработка MVP и его тестирование | 12 | 1 300 000 (800 000 тыс. - расходы на сайт + 500 000 тыс. - тестирование) | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  |   Итого 1 300 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Левашова Юлия 2. Алейникова Софья 3. Шадрина Алина 4. Хачатрян Жанна 5. Луговая Екатерина 6. Частные инвесторы | 12 000  12 000  12 000  12 000  12 000  40 000 | 12  12  12  12  12  40 | | Размер Уставного капитала (УК) | 100 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Левашова Юлия Владимировна | Координатор | levashova.yulia@mail.ru | прояснение целей работы, продвижение принятия решений, организация процесса и установление сроков, разделение задач | студентка ГУУ, Экономика: финансы и кредит, 2 курс |
| Алейникова Софья Александровна | Генератор идей | [sophia7577@mail.ru](mailto:sophia7577@mail.ru) | решение сложных проблем, генерирование оригинальных идей | студентка ГУУ, Экономика: финансы и кредит, 2 курс |
| Шадрина Алина Андреевна | Педант (контролер) | alishadrina25@gmail.com | доводит проект до полного завершения, выявляет ошибки, исправляет недоработки | студентка ГУУ, Экономика: финансы и кредит, 2 курс |
| Хачатрян Жанна Гарегиновна | Аналитик | [zhankh2001@mail.ru](mailto:zhankh2001@mail.ru) | рассмотрение всех вариантов, вынесение аккуратных, выверенных и беспристрастных суждений, выбор лучшей альтернативы | студентка ГУУ, Экономика: финансы и кредит, 2 курс |
| Луговая Екатерина Дмитриевна | Исследователь ресурсов | [lugovayaekaterina2003@mail.ru](mailto:lugovayaekaterina2003@mail.ru) | изучение возможностей, установление внешних контактов | студентка ГУУ, Экономика: финансы и кредит, 2 курс |

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)