ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | "Studmate" |
| Команда стартап-проекта | 1.Белоус Мария Сергеевна  2.Жигалова Екатерина Сергеевна  3. Епишкина Марина Олеговна  4.Калединкин Николай Николаевич  5.Малыгин Иван Константинович |
| Ссылка на проект в  информационной системе  Projects |  |
| Технологическое направление | Образование |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Приложение которое вмещает в себе сразу несколько учебных предметов. Именно благодаря большому выбору ,это позволит ученикам усовершенствовать и закрывать свои пробелы в знаниях. Получать новый опыт и прокачивать свои навыки. Приложение предложит пройти небольшой тест для того чтобы понять в какой именно теме ученик не разбирается.Так же приложение включается в себя игривой формат и систему рейтинга. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Как правило, дети не очень любят учиться, и им это даётся в тягость. Наше приложение это исправит! Благодаря тому, что в нашем приложение существует система рейтинга, ребенок будет хотеть стать самым лучшим и занять призовое место. За удачное прохождение заданий ученик будет получать внутриигровую валюту, благодаря которой он может прокачивать своего персонажа. |
| Технологические риски | 1.Недостаточная точность предлагаемой информации, потеря ее актуальности 2. Недостаточная масштабируемость: приложение может не справиться с увеличивающимся количеством пользователей и данных. 3. Проблемы с безопасностью данных, их утечка 4. Проблема совместимости: приложение может быть несовместимо с определенными устройствами или операционными системами, что может привести к проблемам с доступностью и функциональностью приложения. |
| Потенциальные заказчики | У проекта есть 5 целевых аудиторий:  1.Ученики: 8-17 лет 2. Репетиторы 3. Родители учеников 4. Преподаватели |
| Бизнес-модель стартаппроекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Первоначальное финансирование проекта планируется получить благодаря инвесторам, которые заинтересованы в инвестировании в образовательный сектор. Дальнейшее финансирование проекта будет главным образом осуществляться за счет продажи подписок на приложении для обучения в школах по школьным предметам. Предполагается введение игровой валюты, стоимостью по 10 рублей 1 единица, создание премиум режима стоимостью 50 рублей в месяц, приложение также будет включать рекламные блоки, прошедшие модерацию, (реклама образовательных продуктов) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | "Studymate" - платформа для онлайн-обучения по школьной программе 6-9 классов. Пользователи могут обучаться по индивидуальной программе соответствующей их потребностям. Направление edutech предполагает создание продукта или услуги, которые помогут людям получить образование или дополнительные знания, функционируя в образовательной сфере. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Товар находится в сегменте Информационные технологии в медицине. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 480 000 руб |
| Предполагаемые источники финансирования | Первоначальное финансирование планируется с помощью инвестиций и собственных средств.  Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу товара. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | На данный момент в Российских школах обучается примерно 17,3 миллиона школьников. Если предположить, что хотя бы 1% из них заинтересуется нашим проектом в течение года, то мы получим 1 730 000. Даже с таким количеством пользователей мы выйдем на огромные обороты. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **3.** Календарный план стартап-проекта | | |
|  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |  |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии | 1 | 0 |
| Разработка тех. документации | 0,5 | 0 |
| Составление учебной программы для приложения | 2 | 230000 |
| Разработка дизайна, интерфейса продукта | 0,5 | 40 000 |
| Поиск и привлечение инвесторов | 2 | 0 |
| Заключение необходимых договоров | 1 | 0 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Покупка оборудования | 0,5 | 120 000 |  |
| Тестирование и внесение необходимых изменений в продукт | 1 | 10 000 |
| Рекламная кампания | 2 | 50 000 |
| Запуск приложения | 1 |  |
| Итого  450 000 руб    Итого 480 000 руб (плюс резервы) | 11.5 месяцев |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4.** Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартаппроекта)   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  |  | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Белоус М.С. 2. Жигалова Е.С. 3. Епишкина М.О. 4. Малыгин И.К. 5. Калединкин Н.Н. | 2 000  2 000  2 000  2 000  2 000 | 20  20  20  20  20 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5.**  Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность  (роль) | Контакты | Выполняемые работы  в Проекте | Образование/о пыт работы |
| Епишкина Марина Олеговна | Исследователь ресурсов | [marina28062003@gmail.com](mailto:marina28062003@gmail.com) 8 985 260 05 01 | Создание осонов проекта, обоснование актуальности проекта, изучение целевой аудитории. | ГУУ бакалавриат  Менеджмент организации |
| Жигалова  Екатерина  Сергеевна | Помощник руководителя проекта | [nerlimymyr@gmail.com](mailto:nerlimymyr@gmail.com) 8 925 866 91 23 | Расчет объема работ и подготовку смет;  Координация работ, участие в поиске и анализе информации. | ГУУ бакалавриат Управление проектом |
| Белоус Мария Сергеевна | Руководитель проекта | [mari.belous.03@gmail. com](mailto:mari.belous.03@gmail.%20com)  8 919 768 05 22 | Контроль над соблюдением условий проекта Организация проектной команды и распределение  обязанностей внутри  нее;  Участие в поиске и анализе информации | ГУУ бакалавриат  Менеджмент организации |
| Калединкин Николай Николаевич | Иследователь ресурсов, исполнитель | [nkaledinkin@yandex.ru](mailto:nkaledinkin@yandex.ru)  8 916 556 06 63 | Изучение рынка, обоснование актуальности проекта, анализ целевой аудитории, работа над созданием бизнес-плана | ГУУ бакалавриат  Менеджмент организации |
| Малыгин Иван  Константинович | Исполнитель, исследователь ресурсов | [Ivansokogy@mail.ru](mailto:Ivansokogy@mail.ru) 8 903 034 91 94 | Изучение рынка и целевой аудитории, работа с финансовой моделью проекта, изучение конкурентов | ГУУ бакалавриат  Менеджмент организации |

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)