ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | «Эко-ферма» |
| Команда стартап-проекта | 1. Проценко Анастасия Олеговна  2. Нестерова Ольга Владимировна  3. Поздеева Дарьяна Александровна  4. Солдатенко Кристина Анатольевна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | Ссылка |
| Технологическое направление | TechNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Суть проекта заключается в строительстве перепелиной фермы, на которой будет производство перепелиного мяса в виде перепелиных тушек, а также перепелиных яиц.  Идея проекта появилась у члена команды, и, проводя мозговые штурмы, совершенствуя эту мысль со всех сторон, мы пришли к тому, что хотим всерьез заняться реализацией данного проекта.  Мы хотим, чтобы наш проект реализовался в ближайшем будущем и представлял собой сельскохозяйственную компанию реального сектора экономики.  Мы студенты, которые заинтересованы в развитии современных производств и экологических предприятий, выпускающих натуральную продукцию без добавления ГМО-элементов, полезную для большинства граждан Российской Федерации (у которых нет аллергии на перепелиное мясо и кто не является вегетарианцем), а также других стран. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории:  1) Потребность в правильном питании (ПП);  2) необходимость покупки качественного и вкусного по потребительским свойствам продукта;  3) потребность в покупке экологически чистых продуктов питания без добавления ГМО;  4) нехватка имеющегося предложения от компаний-конкурентов в торговых сетях «Магнит», «Пятёрочка» и других, а также среди представителей домашних хозяйств.  Поэтому существует необходимость, востребованность в строительстве новой масштабной перепелиной фермы, наличии востребованных на рынке продуктов из мяса перепелов и увеличении количества товарной продукции в виде перепелиных яиц в объёме поставок в торговые сети. |
| Технологические риски | При первом запуске производства можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных покупателей в виду неверно налаженных каналов сбыта готовой продукции.  Также в ходе производства продукции возникает риск потери поголовья перепелов, как источников мяса и яиц по различным технологическим причинам, в том числе сбой в электроснабжении помещений с птицами, нарушении микроклимата в них.  Отсутствие реального спроса, либо его снижение со стороны покупателей по различным причинам, включая повышение цен по причине удорожания горюче-смазочных материалов, бензина, и как вследствие увеличение стоимости грузоперевозок. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками, клиентами будет выступать следующая целевая аудитория:  Молодые люди от 18 до 35 лет, желающие употреблять в пищу качественные экологически чистые продукты из мяса.  Девушки, женщины и бабушки всех возрастов, начиная с 18 лет, даже с 14-16 лет при условии возможности покупок.  Пенсионеры и люди старше 45 лет, в основном домохозяйки.    Компании и организации, заинтересованные в партнёрстве и совместном развитии бизнеса |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | На первом этапе производство и продажа двух видов основной продукции: перепелиного мяса в виде тушек в упаковках по 4 шт. и двух видов упаковок перепелиных яиц по 12 и 20 шт.  Сотрудничество с торговыми сетями, маленькими магазинами и индивидуальными предпринимателями.  Продажа через собственный магазин.  В будущем, когда наш проект достигнет большого масштаба, а приложение будет иметь высокие охваты, источником заработка (финансирования), может выступать реклама, в том числе через развитие социальные сети компании и «личных» блогеров.  Как правило, это будет реклама собственных магазинов, различных акций и новостей компании. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта это пищевая продукция высокого качества с вкусными потребительскими свойствами под эгидой «Эко», что значит без добавления вредных веществ и консервантов.  Будет создан сайт компании, а также в будущем свой интернет-магазин.  Далее (когда будет достигнута хорошая конверсия) это будет структурированное мобильное приложение для смартфонов и планшетов со всеми удобствами для наших клиентов. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 5 850 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции частного характера от физических лиц, индивидуальных предпринимателей или компаний, а также возможность кредитования с возможностью участия государства в рамках частно-государственного партнёрства |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** из 145 млн. россиян около 2/3 представляют собой платёжеспособную аудиторию (1/3 люди от 18 лет, которые учатся или работают и 1/3 пенсионеры возрастом от 55 до 85 лет).  Где-то 10% из них являются вегетарианцами. И около 10% употребляли в пищу хотя бы раз перепелиное мясо или яйца перепелов.  Тогда это около 14 500 000 потенциальных клиентов производимой нашей компанией продукции.  **SAM:** предположим, что в г. N проживает 23000 человек, тогда около 2300 жителей готовы купить нашу продукцию. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Подготовка бизнес-плана, поиск инвесторов, подготовка договоров и соглашений | 5 | 50000 | | Поиск команды проекта, сотрудников компании, легализация компании | 2 | 65000 | | Разработка документации, закупка перепелов, обустройство фермы | 5 | 135000+ инвестиции на 1-й месяц | | Разработка соглашений с партнёрами и дистрибьютерами | 2 | 45000 |   Итого: 295000 на организацию + 5555000 общих инвестиций, включая затраты на 1-ый месяц производства продукции. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Проценко Анастасия Олеговна  2. Нестерова Ольга Владимировна  3. Поздеева Дарьяна Александровна  4. Солдатенко Кристина Анатольевна | 2500  2500  2500  2500 | 25%  25%  25%  25% | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Проценко Анастасия Олеговна | Руководитель компании | 89060958607 | Стратегическое планирование, Разработка, согласование и утверждение бизнес-плана Ценообразование Управление качеством | Высшее экономическое, 2 года работы руководителем и экономистом |
| Нестерова Ольга Владимировна | Руководитель отдела логистики | 89674657384 | Логистика товародвижения | Высшее экономическое, 2 года работы |
| Поздеева Дарьяна Александровна | Технолог | 89567456578 | Подготовка к производству, анализ объёма произведённых товаров, Выращивание продукции, забой голов, подготовка к отгрузке | Высшее техническое, 1 год |
| Иванов Иван Иванович | Менеджер по снабжению | 89996667744 | Закупка оборудования, сырья | Высшее экономическое, 1 год работы |
| Солдатенко Кристина Анатольевна | Руководитель инженерно-технической группы (инженер) | 86758994563 | Обслуживание и ремонт оборудования  (на аутсорсинге) | Высшее техническое, 1 год |  |
| Петров Петр Петрович | Главный бухгалтер | 89657485836 | Бухгалтерия (на аутсорсинге) | Высшее экономическое, 1 год работы |
| Алексеев Алексей Алексеевич | Кладовщик | 89676385739 | Управление складом | Без опыта, с навыками и способностями |

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)