***В процессе работы над проектом, вам надо будет оформить небольшой отчётный документ и прислать его на почту directorbip@spbstu.ru:***

Паспорт стартап-проекта

«29» ноября 2022 г.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | 1. Manul. Разработка и производство профессиональных роутеров для B2B и B2G. |
| Команда стартап-проекта | Кашуба Денис. Основатель, технический директор. Сетевой инженер, опыт работы с различного уровня сетевым оборудованием и построение локальных сетей (6 лет), понимание программного кода и радиоэлектроники  Мартыненко Наталья. Основатель, коммерческий директор. 17 лет опыта в продажах, опыт запуска проектов с нуля, вывод продуктов на рынок.  Салихов Марат. Директор по развитию. Участие в строительстве и запуске фабрики-робота в Китае и других многомиллионных проектах в качестве проектного менеджера.  Докин Владимир. Более 10 лет опыта в маркетинге, своя команда и собственное маркетинговое агентство.  Агамирян Саак - главный разработчик, инженер-схемотехник, своя команда разработчиков и программистов. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/manul-professionalnye-rossijskie-routery-na-zamenu-importnym-cisco-i-mikrotik> |
| Технологическое направление | Разработка сетевого оборудования |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Профессиональные роутеры на замену импортным Cisco и MikroTik. Импортозамещение.  Готов MVP продукта со всем функционалом для профессиональной настройки. Это решение для B2B малого и среднего бизнеса, по функционалу как MikroTik. На сегодняшний момент мощность 250 подключенных устройств (клиентов). Есть сравнение с подобным по функционалу оборудованием иностранных производителей и презентация продукта. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Решаем проблему дефицита профессионального сетевого оборудования для B2B и B2G сегмента.  С введением санкций рынок столкнулся:   1. С дефицитом профессионального оборудования 2. Блокировками иностранного оборудования 3. Несвоевременным обслуживанием оборудования 4. Невозможность купить лицензию и подключать новых абонентов (актуально для Интернет-провайдеров) |
| Технологические риски | Есть определенные риски, связанные с поставками комплектующих, т. к. у нас не производят подходящие по мощности компоненты. Поскольку проблемы на российском рынке с поставкой электроники и чипов существуют давно, планируем решать их следующим образом:  1. Закупать комплектующие заранее, 2. Постоянно мониторить рынок на случай появления партий по подходящим ценам. Кроме того есть надежные китайские поставщики и логистика у нашего партнера (порядка 20 лет сотрудничают). А в случае ограничений на ввоз из Китая, есть договоренности на поставку комплектующих через 3-ю страну. |
| Потенциальные заказчики | Средний и малый бизнес  Онлайн и оффлайн магазины  Интернет-провайдеры  Компании интеграторы сетевого оборудования  Компании по внедрению систем безопасности  Государственные организации  Застройщики (гостиницы, отели)  В отдельных случаях физические лица (для установки видеонаблюдения, СКУД, для подключения устройств умного дома, настройки бесшовного роуминга – частые запросы, у кого большие площади квартир и частные дома). |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Планируем зарабатывать с продаж устройства.  Прямые продажи корпоративным клиентам,  Оптовые продажи магазинам, Интернет-провайдерам и компаниям Интеграторам,  Создание партнерской сети и сети  дистрибьюторов. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Сетевое оборудование (маршрутизаторы).  Программно-аппаратный комплекс |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | Необходимый объем инвестиций 30 000 000 рублей.  На производство первой партии и вывод продукта на рынок. |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции за долю в бизнесе или на условиях займа, в дальнейшем, когда будут стабильные обороты, кредиты. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | По официальным исследованиям рынок маршрутизаторов за 2020 год более 35,6 млрд. р.  Рынок растущий, в среднем рынок на 15-20% в год. Драйверы роста рынка: 1. Технологический прогресс и появление новых классов устройств у обычных пользователей  2. Массовый переход на удаленку и цифровизация бизнесов  3. Рост спроса на умные устройства и управление умным домом  4. Повышение требований к качеству Wi-Fi и спрос на «бесшовный» роуминг  5. Переход на гигабитный Интернет и замена старого оборудования на новое  6. Активное развитие игрового рынка, рост требований к качеству Интернет-соединения.  7. Повсеместное внедрение систем безопасности (видеонаблюдение и СКУД) в организациях и среди частных лиц  8. Растущий рынок коммерческой недвижимости.  Высокая рентабельность и маржинальность 64% |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Разработка пром. дизайна, изготовление пресс-формы | 4 - 4,5 | 2 000 000 р. | | Платы и комплектующие | 1 мес. | 3 500 000 р. | | Получение опытных образцов и сертификация | 2 – 2,5 мес. | 2 500 000р. | | Разработка пользовательского интерфейса | 3 мес. | 3 200 000 р. | | Маркетинг, зарплаты, начисления на зарплату, аренда помещения и др. расходы | На протяжении всего периода | 18 800 000р. |   Ряд задач и этапов возможно выполнять параллельно, например, получение сертификации, разработку польз. интерфейса и процесс изготовления пресс-формы, т. к. для необходимо несколько опытных образцов и их можно получить с помощью силиконовой литьевой формы (до 20 штук, стоимость 70 000р.)  Итого: Продукт готов к выходу на рынок через 4,5 – 5 мес. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Кашуба Денис  2. Мартыненко Наталья  3. Инвестор | 50 000р.  50 000р.  30 000 000р. | 45%  45%  10% | | Размер Уставного капитала (УК) | 30 100 000р. | 100% | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |  |
| Ф.И.О. | Должность | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы | LeaderID |
| Кашуба Денис | Основатель, технический директор. | + 7(901)384-03-65 | Управление техническими закупками,  Контроль процесса производства и сроков,  Расчет технической части и обоснование,  Управление техническим персоналом,  Организация технического обслуживания  Постановка и контроль выполнения задач подрядчиками. | Проектирование и построение локальных сетей, установка видеонаблюдения. Работа в Интернет-провайдере в должности инженера | <https://pt.2035.university/project/manul-professionalnye-rossijskie-routery-na-zamenu-importnym-cisco-i-mikrotik>  Есть в составе команды |
| Мартыненко Наталья | Основатель, коммерческий директор | +7(989)819-30-69  natalli27@yandex.ru | Построение отдела продаж,  Построение работы с сетью дистрибьюторов,  Постановка и контроль задач по маркетингу,  Выстраивание и делегирование бизнес-процессов,  Контроль за внедрением обучающих материалов по настройке и эксплуатации оборудования,  Контроль за поставками и отгрузкой товара заказчикам. | 17 лет опыта в продажах, опыт запуска проектов с нуля, вывод продуктов на рынок, опыт выстраивания бизнес-процессов и работа с командой. | ID 950037 |

Контакты своей команды, а тем более разработчиков и программистов не даем, думаю, понятно по какой причине)

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)