***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 радиоэлектроникиМартыненко 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 бизнесОнлайн и оффлайн магазиныИнтернет-провайдерыКомпании интеграторы сетевого оборудованияКомпании по внедрению систем безопасностиГосударственные организацииЗастройщики (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 бизнесов3. Рост спроса на умные устройства и управление умным домом4. Повышение требований к качеству Wi-Fi и спрос на «бесшовный» роуминг5. Переход на гигабитный Интернет и замена старого оборудования на новое6. Активное развитие игрового рынка, рост требований к качеству Интернет-соединения. 7. Повсеместное внедрение систем безопасности (видеонаблюдение и СКУД) в организациях и среди частных лиц8. 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 Наталья3. 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 обслуживанияПостановка 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)819-30-69natalli27@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)