Паспорт стартап-проекта

 «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ«АЛЬМЕТЬЕВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙНЕФТЯНОЙ ИНСТИТУТ» |
| ИНН Грантополучателя | 1644005183 |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор ГБОУ ВО АГНИ |
| Дата начала реализации акселерационной программы | 07.10.2022 |
| Дата заключения и номер Договора | « » \_20 г. № 70-2022-000937 |

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | SC (Sports complex) |
| Команда стартап-проекта | 1. Абдулвалиев Тимерхан Алмазович2. Бадртдинова Диана Рашитовна3. Галиева Камилла Рамисовна4. Дедов Данил Сергеевич5. Кутепова Полина Евгеньевна  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/sc |
| Технологическое направление | Развитие информационной инфраструктуры в Кампусе и мотивация людей на занятия спортом. |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | SC (Sports Complex) - приложение, разработанное специально для компаний или индивидуальных предпринимателей, которые имеют спортивный комплекс или сеть спортивных залов. Приложение поможет посетителям ориентироваться в комплексе или зале, разобраться как грамотно пользоваться тренажёрами, узнать какие имеются спортивные секции. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема: доступность информации, мотивация на занятия спортом, коммуникация посетителей.Решение: приложение для спортивного комплекса, которое сможет удовлетворить потребности клиентов и заказчика.  |
| Технологические риски | 1. Грамотность создания приложения.
2. Безопасность и надежность.
3. Социальная восприимчивость проекта.
4. Конкурентоспособность продукции.
5. Качество продукции.
 |
| Потенциальные заказчики  | ИП, крупные компании |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Business to Customers (бизнес для потребителя):* Реклама в приложении;
* Предоставление дополнительных услуг;
* Процент от стоимости абонемента;
 |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Недостаточно развитая информационная инфраструктура Кампуса.С помощью рейтинговой системы, которая будет в приложении, будет осуществляться мотивация на занятия спортом. |
| 1. Порядок и структура финансирования
 |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 900.000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Заказчик проекта |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | По оценкам аналитиков компании Technavio, в 2016 г. выручка от продаж на мировом рынке фитнес-приложений составит порядка 670 млн. долларов. А уже в 2020 г. этот показатель вырастет примерно до 2620 млн. долларов. Прогнозируемые среднегодовые темпы роста (CAGR) составят 31,4%. С учетом того, что большинство известных на рынке фитнес-приложений имеют бесплатные версии с неполным функционалом, можно предположить, что российские продажи составляют не более 2% от мировых, то есть 54,4 млн. долларов.Предполагаемая рентабельность проекта составляет 240%  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Поиск работников для разработки приложения | 1 | 0 руб. |
| Разработка приложения | 6.5 | 450 000 руб. |
| Утверждение итоговой концепции с заказчиком | 0.1 | 0 руб. |
| Утверждение дизайна с владельцем | 0.1 | 0 руб. |
| Запуск приложения | 0.3 | 0 руб.  |
| Получение обратной связи от пользователей | 1 | 0 руб. |
| Усовершенствование приложения  | 1 | 100 000 руб. |
| Выпуск обновления с учетом исправлений и пожеланий клиентов | 0.1 | 0 руб. |

Итого: 550000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Дедов Данил2. Абдулвалиев Тимерхан3. Бадртдинова Диана 4. Галиева Камилла5. Кутепова Полина | 5 500 руб.5 500 руб.5 500 руб.5 500 руб.5 500 руб. | 1%1%1%1%1% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 27 500 | 5% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Абдулвалиев Тимерхан Алмазович | Критик | 89867134746 | Анализирует проблемы с прагматической точки зрения, оценивает идеи и предложения. | бакалавр |
| Бадртдинова Диана Рашитовна | Контент маркетолог | 89228732129 | Обнаруживает и сообщает о новых идеях и разработках в сфере нашего проекта. | бакалавр |
| Галиева Камилла Рамисовна | Контент маркетолог | 89872087607 | Обнаруживает и сообщает о новых идеях и разработках в сфере нашего проекта. | бакалавр |
| Дедов Данил Сергеевич | Лидер проекта | 89033908648 | Выбирает направление движения команды, обеспечивает оптимальное использование ресурсов.  | бакалавр |
| Кутепова ПолинаЕвгеньевна | Администратор | 89586250024 | Придает законченную форму всем действиям команды, оформляет результат деятельности.  | бакалавр |

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)