ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | СексПросвет |
| Команда стартап-проекта | 1. Горшкова Анастасия Дмитриевна2. Андреева Арина Артуровна3. Сумина Валерия Павловна4. Шиганова Арина Витальевна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | EduNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Наш проект подразумевает под собой создание интерактивной онлайн-платформы для школьников 12+ лет, где будут проводится занятия по изучению основ полового воспитания. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальность проекта обусловлена отсутствием должного уровня осведомленности подростков в области сексуального просвещения. |
| Технологические риски | При первом запуске онлайн платформы можно столкнуться с такой проблемой, как несовершенство сайта. Возникновение ошибок, сбои на платформе, угрозы в сборе персональных данных – все это может настигнуть новый проект на рынке.Кроме того, важно позаботиться об удобстве в пользовании платформой в соответствие со стандартами. Необходимо подобрать расположение кнопок, обеспечить быструю работу переходов страниц, выбрать приятные цветовые решения. |
| Потенциальные заказчики  | Потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:Ученики 1-9 классов. Ответственные – родители обучающихся и их учителя, дирекция учреждения. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | 1. Платный доступ к продукту в виде подписки.
2. Партнерская программа.
3. Сотрудничество с блогерами, сексологами, другими заинтересованными публичными личностями.
4. С начала запуска проекта – настройка рекламы в социальных сетях, выезд менеджеров в школьные образовательные учреждения с докладами, почтовые e-mail рассылки.
 |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Идея технологической платформы с лекциями по сексуальному просвещению оправдана, поскольку современные технологии позволяют предоставлять пользователям возможность получения необходимых знаний и информации в удобном формате. Развитие информационных технологий, облачных технологий, а также использование машинного обучения и искусственного интеллекта в создании приложений делают возможным создание новых, более удобных и эффективных методов получения знаний.Основные технологические параметры онлайн платформы по сексуальному просвещению включают в себя:1. Мультимедийный формат - использование аудио и видео контента, графических изображений, анимации, чтобы облегчить понимание и визуализацию содержания лекций.2. Облачные технологии - для хранения данных и доступа к приложению из любой точки мира и на любом устройстве.3. Персонализация - возможность настройки приложения под индивидуальные потребности пользователя, такие как возраст, пол, религиозные и культурные убеждения.4. Интерактивность - создание возможности общения пользователей с преподавателями и другими пользователями. 5. Аналитика - сбор данных о поведении пользователей, чтобы оптимизировать содержание и структуру лекций, а также предоставить отчеты о прогрессе пользователей.Таким образом, создание проекта с лекциями по сексуальному просвещению на основе современных технологических решений позволит помочь людям получать знания по важным темам, связанным с сексуальным здоровьем, и таким образом повлиять на здоровье населения в целом. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования |  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) |  |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Итого |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Горшкова Анастасия Дмитриевна2. Андреева Арина Артуровна3. Сумина Валерия Павловна4. Шиганова Арина Витальевна | 2500250025002500 | 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 |
| Горшкова Анастасия Дмитриевна | Руководитель | a.willdori2507@gmail.com 89065273800 | Контроль над соблюдением условий проекта Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее; Участие в разработке детального бизнес-плана.  | ГУУ бакалавриат Реклама и связи с общественностью в бизнесе |
| Андреева Арина Артуровна | Дизайнер |  | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Разработка эскизов; Разработка макета продукта; Разработка дизайна сайта продукта. Работа с информацией и ее структурирование. | ГУУ бакалавриат Реклама и связи с общественностью в бизнесе |
| Сумина Валерия Павловна | Координатор | 89684306620sumina.vp@mail.ru | Ведение переговоров со смежными структурами; Сбор и обработка информации; Ведение документации; Проверка регламентов, инструкций и их обновление; поиск партнеров и обеспечение сотрудничества | ГУУ бакалавриат Реклама и связи с общественностью в бизнесе |
| Шиганова Арина Витальевна | Аналитик | 897781915579909098@mail.ru | Сбор и анализ требований, анализ и оптимизация бизнес-процессов, написание ТЗ и проектной документации. Проектирование и разработка структуры данных и отчетности. Взаимодействие с командой разработчиков, участие в обучении и работа с обратной связью. | ГУУ бакалавриат Реклама и связи с общественностью в бизнесе |

|  |
| --- |
| 2. Порядок управления |
| Объем финансового обеспечения | ~760000 руб |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции |
| Оценка потенциала “рынка” и рентабельности проекта |  |

3. календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб |
| Разработка программы уроков | 2 дня | 50000 |
| Найм и подготовка преподавателей | 3 недели |  |
| Подготовка учебных материалов | 4 дня |  |
| Формирование расписания уроков | 1 месяц |  |
| Создание сайта проекта | 2 недели | 100000 |
| Проведение информационной кампании в социальных сетях | 3 недели | ~100000 |
| Создание рекламных материалов для распространения в учебных заведениях | 3 недели | 80000 |
| Проведение первого урока | 1 день |  |
| Подготовка возможных обновлений программы | 1 неделя | 30000 |
|  Организация группы поддержки | 1 месяц | 100000 |
| Создание партнерства | 1-3 месяца | 100000-300000 |

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)