Паспорт проекта

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | SmartPart |
| Команда стартап-проекта | 1. Бурцева Александра 2. Клюнеев Андрей |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Сфера здравоохранения, ТехноДрайв |
| Описание стартап-проекта  (технология/услуга/продукт) | Продукт – визуализация умной парты, которая просчитывает параметры тела ученика через встроенный дисплей, обеспечивает его правильное положение во время занятий и сохраняет здоровый позвоночник, не нарушает кровообращение подростка и позволяет всей мускулатуре тела не напрягаться в процессе обучения. Кроме этого, это способствует повышению производительности, поскольку устранение проблем с неправильным положением тела во время занятий, и вытекающую из этого, усталость, предоставляет комфортную учебную среду, которая поможет сосредоточиться и повысить результативность. |
| Актуальность стартап проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Во время образовательного процесса учащиеся школ и высших учебных заведений вынуждены получать знания в условиях, которые губят здоровье молодого поколения. Сидя на обычной парте нагружен позвоночник и шейный отдел, а также напрягается вся мускулатура тела. Из-за появляется дискомфорт и нарушается концентрация, быстрая утомляемость, что может негативно сказываться на процессе обучения.Наша умная парта просчитывает параметры тела ученика через встроенный дисплей, обеспечивает его правильное положение во время занятий и сохраняет здоровый позвоночник, не нарушает кровообращение подростка и позволяет всей мускулатуре тела не напрягаться в процессе обучения. |
| Технологические риски | Неправильно установленный ПО, некачественные крепления в системе автоматизированного процесса подстраивания под параметры тела, зависание программы |
| Потенциальные заказчики | Родители, директора учебных учреждений |

|  |  |
| --- | --- |
| Бизнес-модель стартап-проекта (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта) | Бизнес-модель стартап-проекта "SmartPart" может основываться на продажах продукта напрямую учебным заведениям, создании индивидуальных продуктов для конкретных учебных учреждений, партнерстве с производителями мебели, а также доходах от рекламодателей.  Поэтому, для планирования заработка на проекте "SmartPart", нужно использовать данные методы, которые наилучшим образом соответствуют и требованиям нашего ключевого сегмента рынка, и уровню конкурентоспособности нашей продукции. Например, если нашей целевой группой являются школы с высоким бюджетом, мы можем ориентироваться на продажу продуктов напрямую этим школам.  Но в целом, бизнес-модель SmartPart нацелена на создание уникального и полезного продукта, который затем продавать по доступной цене и с высоким качеством обслуживания для всех заинтересованных партнеров и клиентов. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Идея проекта "SmartPart" направлена на разработку умной пары, которая решает проблемы здоровья учеников во время учебы. Это очень сильно соответствует направлению ТехноДрайв, который занимается созданием эргономической мебели с использованием современных технологий.  Каждый ученик имеет свои индивидуальные особенности, и "SmartPart" позволяет анализировать параметры тела каждого отдельного ученика для того, чтобы предоставить наиболее подходящие условия для обучения. Это помогает сохранять здоровый позвоночник, не нарушать кровообращение и позволять всей мускулатуре тела не напрягаться в процессе учебы.  ТехноДрайв очень заинтересован в создании продуктов, которые помогают людям жить здорово и комфортно. Эргономическая мебель является одной из важнейших областей, на которые ТехноДрайв обращает внимание. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения | 40000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Инвесторы |

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка потенциала “рынка” и рентабельности проекта | Проект SmartPart имеет большой потенциал на рынке и может быть рентабельным, если будут успешно решены все сложности, связанные с его производством, маркетингом и распространением.  Кроме того, данный продукт может быть востребован в различных учебных заведениях - от школ до университетов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3. Календарный план стартап-проекта | | |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа | Стоимость, руб. |
| Выявление тенденций | 1 день | 65 000 |
| Поиск данных о продажах | 1 день |
| Выявление потребности в нашей парте | 1 день |
| Определение целевой аудитории | 1 день |
| Изучение предложения конкурентов | 2 дня | 55 000 |
| Изучение рекламы продукта конкурентов | 1 день |
| Изучение оборотов продаж конкурентов | 4 дня |
| Проведение опроса среди потенциальных покупателей | 3 дня | 6000 |
| Создание структурной декомпозиции | 1 день | 7000 |
| Выявление значимости рисков проекта | 1 день | 4000 |
| Определение формата парты | 4 дня | 8 000 |
| Разработка мероприятий по их снижению | 4 дня | 16 000 |
| Определение сроков выполнения работ | 2 дня | 10 000 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выбор необходимых материалов | 4 дня | 5 000 |
| Выбор цвета | 1 день | 7 000 |
| Поиск рабочей силы | 4 дня | 20 000 |
| Разработка календарного плана проекта | 2 дня | 5000 |
| Оценка стоимости необходимых материалов | 2 дня | 6000 |
| Оценка стоимости рабочей силы | 4 дня | 30 000 |
| Составление сетевого графика | 1 день | 6000 |
| Утверждение бюджета проекта | 5 дней | 24 000 |
| Создание и настройка ПО | 60 дней | 2 140 000 |
| Управление через встроенный дисплей | 30 дней | 1 400 000 |
| Автоматизация процесса подстраивания под параметры тела | 40 дней | 1 600 000 |
| Итого: 5 420 000 | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 4. Предполагаемая структура Уставного капитала компании (в рамках  стартап-проекта) | | |
| Участники | Размер доли (руб.) | % |
| 1. Бурцева Александра | 20000 | 50 |
| 2. Клюнеев Андрей | 20000 | 50 |
| Размер Уставного капитала | 40000 | 100 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 5. Команда стартап-проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность  (роль) | Контакты | Выполняемые работы в проекте | Образование/ опыт работы |
| Бурцева Александра Николаевна | Главный экономист | +79672143005 | Составление бюджета проекта, контроль выполнения работ, разработка рекламы проекта | Неоконченное высшее образование ГУУ  “Управление персоналом” |
| Клюнеев Андрей Вадимович | Руководитель операционного отдела | +79200153275 | Разработка функционала проекта, создание дизайна и концепции продукта | Неоконченное высшее образование ГУУ  “Управление персоналом” |