|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | carcheck |
| Команда стартап-проекта | Агашков Андрей |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/vizualizacia-uslug-sto |
| Технологическое направление | EduNet, TechNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Суть проекта заключается в визуализации услуг СТО.  Идея проекта появилась по итогам анализа предоставления услуг в разных городах РФ. Планируется визуализировать локальные, предоставляющие услуги СТО и вывести данные в формате сайта. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальностью проекта являются выявленные проблемы среди целевой аудитории: 1) Удаленное расположение. 2) Отсутствие рекламы.  Поэтому существует необходимость, востребованность в визуализации услуг на одной платформе для простоты использования |
| Технологические риски | При первом запуске онлайн платформы можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. В нашем случае при запуске телеграмм-чатов есть риск в их охвате. То есть может набраться определенное число пользователей, но не потенциальных клиентов.  Также возникает риск разработки не совсем удобной платформы. Так как клиенты будут приходить уже с определенным опытом, возможно с других похожих платформ, то наша задача создать такую онлайн-платформу, чтоб она была совместима с ожиданиями клиентов, со всеми удобствами. Например, в настоящее время люди привыкли ежедневно пользоваться одними и теми же приложениями, онлайн платформами, и вряд ли нашим клиентам будет удобно общаться через почту Майл ру, нежели чем через Телеграмм. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:  Владельцы СТО, Минимальный план через 12 месяцев: 3000 рублей/мес |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Платная поддержка продукта в виде подписки.  Сотрудничество с СТО, локальными сервисами предоставляющими услуги.  При достижении проекта большого масштаба, дополнительным источником монетизации может выступать тематическая реклама. Будь то реклама известных платформ, схожих по идеи с нами, или даже реклама мест, которые мы будем использовать под инструменты взаимодействия и продвижения проекта (реклама СТО, комплектующих, ) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт проекта это часть экосистемы , дополняющее собой ряд сервисов упрощающих поиск необходимой услуги в пару кликов. На первом этапе он в себя включает две сущности. Первый – сам сайт предоставляющий информацию, Второе – платформа с оплатой.  В дальнейшем планируется получить структурированное приложение, со всеми удобствами для наших клиентов. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_300 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 96 тыс.СТО по РФ  Тогда 96000 это количество клиентов в ТАМ. Допустим подписка на подключение будет стоить 3 тысяч, тогда ТАМ составит 0,288 млрд рублей в год  **SAM:** предположим, что только 50% владельцев СТО готовы купить наш продукт = 86,4 млн  **SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 15% от SАM = 86.4 тыс. Тогда SOM составит 12,96 млн рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа | Стоимость, руб. | | Визуализация локальных услуг | 1 – 3 дня | 49 795 | | Разработка методологии | 3 – 4 месяца | 0 | | Тестирование рынка | 1 – 3 месяца | 300 000 | |  |  |  |   Итого: 349 795 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Агашков Андрей | 10 000 | 100% | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% | |

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)