

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

«__» _____ 202__ г.

Наименование Получателя гранта	
ИНН Грантополучателя	
Наименование акселерационной программы	
Дата начала реализации акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	

1. Общая информация о стартап-проекте

Название стартап-проекта	Программная система маркетингового анализа площадок распространения цифрового контента
Команда стартап-проекта	1. Усманов Максим Ойбекович 2. Калинина Анна Сергеевна
Технологическое направление	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.
Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)	С ростом рынка приложений и видеоигр становится все труднее привлечь внимание к новому продукту. Предлагаемая система собирает общедоступные данные с различных магазинов приложений и представляет их в виде, удобном для анализа рынка и ЦА. Это позволяет понять потребности целевой аудитории и определить проблемные места продукта.
Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	При разработке прикладных приложений или видеоигр не всегда понятна реакция аудитории на выпускаемый продукт. Для этого перед разработкой проводится анализ рынка. Не у всех команд разработчиков или издательств приложений есть средства и возможности создавать с нуля свой собственный аналитический инструментарий. Наше решение позволяет закрыть эту потребность, помогает в поиске идей для продукта, в определении проблемных мест на этапе проектирования, а также помогает найти развивающиеся проекты для инвестирования.
Технологические риски	1. Недостаточная мощность серверов 2. Отсутствие публичного API от разработчиков цифрового стора 3. Затягивание сроков разработки релизной версии продукта 4. Нестабильная экономическая среда
Потенциальные заказчики	Разработчики приложений, издательства, аналитики, венчурные инвесторы.

<p>Бизнес модель стартап-проекта¹ (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)</p>	<p>Сотрудничество с крупными компаниями, которые предоставляют подписку для сотрудников. Подписка для частных лиц (независимых разработчиков и инвесторов). Сотрудничество с рекламными агентствами для размещения баннеров в бесплатной версии продукта с ограниченным функционалом.</p> <p>Бизнес-модель по Остервальдеру приведена в приложении А.</p>
<p>Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)</p>	<p>Согласно определению, ISO/IEC 2382:2015 информационная система — система, предназначенная для хранения, поиска и обработки информации, и соответствующие организационные ресурсы (человеческие, технические, финансовые и т. д.), которые обеспечивают и распространяют информацию. Данная система предназначена для подобных задач и соответствует определению ИС.</p>
<p>2. Порядок и структура финансирования</p>	
<p>Объем финансового обеспечения²</p>	<p>Для того, чтобы дойти до MVP достаточно Junior Web-разработчика (например: студента 3-4 курса), з/п: 50 тыс. в месяц. Планируемый объем работ займет около 4 месяцев при условии помощи более опытного разработчика (менеджера продукта).</p>
	<p>Итоговая стоимость работы до MVP: 200 000 руб.</p>
<p>Предполагаемые источники финансирования</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Инвесторы (Издательства, крупные студии разработки, краудфандинг от независимых разработчиков) - Бизнес-ангелы - Собственные средства - Гранты
<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта³</p>	<p>В глобальном масштабе на конец 2021 года количество загрузок мобильных приложений составило 230 миллиардов, потребительские расходы достигли 170 миллиардов долларов, пользователи потратили 8 триллионов часов на приложения и игры.</p> <p>В 2021 году издатели выпустили 2 миллиона новых приложений и игр, доведя общее количество приложений и игр почти до 22 миллионов.</p> <p>По результатам исследования Аналитического центра НАФИ, 60% россиян 18 лет и старше играют в видеоигры – регулярно или эпизодически (порядка 88 млн человек). По сравнению с данными 2018 года, доля геймеров в России увеличилась более чем в 3 раза.</p> <p>На глобальном уровне количество проведенных в играх часов выросло в 12,5 раз и сейчас в одном только Steam каждый месяц добавляется свыше двух с половиной миллионов новых пользователей, в свою очередь, ежемесячная аудитория платформы составляет 120 миллионов активных пользователей, из которых активных ежедневно — свыше 62 миллионов. При этом Россия находится на 11 месте в ТОПе стран по объемам рынка.</p> <p>В том же Steam основная доля всех размещенных приложений и игр создана усилиями независимых разработчиков или небольших студий. Доля приложений, выпущенных крупными издательствами составляет менее 10%. При этом, независимая (так называемая, “инди”) разработка продолжает набирать популярность с развитием новых, более доступных средств, позволяющих создавать даже трехмерные видеоигры усилиями небольших команд (Unity, Unreal Engine).</p> <p>PEST и SWOT-анализ представлены в приложениях Б и В к данному документу.</p>

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. ² Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

3. Календарный план стартап-проекта

Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Детализация затрат	Стоимость, руб.
Анализ требований	1		0
Создание MVP-прототипа приложения	2	Оплата труда разработчика	150 000
Тестирование и доработка MVP версии продукта	1	Оплата труда разработчика	50 000
Открытый бета-тест, сбор фидбека	1	Аренда мощностей облачной серверной платформы Покупка домена	4 000
Разработка бэкенд и фронтенд частей релизной версии приложения	6	Для разработки релизной версии продукта с учетом полной оптимизации продукта необходима следующая команда разработки: 1. Фронтенд-разработчик – оформление интерфейса приложения 2. Бэкенд-разработчик – написание бизнес-логики 3. Релиз-инженер (DevOps) – обеспечение непрерывной интеграции новых версий 4. Тестировщик Затраты складываются из оплаты труда всех привлеченных членов команды Аренда мощностей облачной серверной платформы	2 964 000
Подготовка релизной платформы, разработка CI/CD пайплайнов для развертывания приложения, деплой продукта	1	Оплата труда релиз-инженера (DevOps) и тестировщика Аренда мощностей облачной серверной платформы	234 000

Итого, руб: 3 402 000

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

Участники		
	Размер доли (руб.)	%
1. Усманов Максим	5100	51%
2. Калинина Анна	4900	49%
Размер Уставного капитала (УК)	10 000	100%

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)

5. Команда стартап- проекта

Ф.И.О.	Должность	Контакты	Выполняемые работы в Проекте	Образование/опыт работы
Усманов Максим Ойбекович	Менеджер проекта	s314.dev@gmail.com	Координация работы, контроль выполнения, консультации разработчика по предметной области	Студент-магистр 2-го курса ИУ6 МГТУ им. Баумана, по специальности Информатика и вычислительная техника. Опыт работы 3 года от веб-разработчика до инженера виртуальной инфраструктуры в крупной компании
Калинина Анна Сергеевна	Финансовый менеджер	Akirra337@gmail.com	Отслеживание экономической ситуации, анализ рынка, генерация идей	Студент 2 курса ИБМ4 МГТУ им. Баумана по специальности Менеджмент. Опыт работы 1 год на должности менеджер кофейни “Шоколадница”

6. Приложение А. Бизнес-модель по Остервальдеру

Ключевые партнеры - МГТУ им. Н.Э. Баумана - Магазины приложений - Арендодатели серверов	Виды деятельности - разработка и поддержка аналитического ресурса - платформа для рекламных интеграций	Предоставленная ценность - Удобная аналитическая платформа для независимых разработчиков - Предоставление более обширной информации - Агрегация данных с нескольких независимых площадок распространения приложений	Взаимоотношения с клиентами - продажа лицензий компаниям без собственной аналит. платформы - подписка для независимых разработчиков - бесплатная демо-версия с встроенной рекламой	Клиенты - Разработчики приложений - издательства - аналитики - венчурные инвесторы
	Ресурсы - команда разработки -Веб-приложение - Данные публичных API магазинов приложений		Каналы сбыта - стриминговые площадки - реклама в приложениях - реклама на сайтах для независимых разработчиков и форумах - интеграции с партнерами	
Издержки - Реклама - затраты на разработку - время и интеллектуальный ресурс		Доходы - выручка от рекламы - доход от подписок и лицензий - клиентская база		

7. Приложение Б. PEST-анализ

политические факторы

экономические факторы

<p>из-за нестабильной геополитической ситуации, возникают дополнительные риски для бизнеса, вследствие чего повсеместно снижаются затраты на маркетинг и рекламу</p> <p>из-за санкций многие иностранные компании отказываются от сотрудничества</p> <p>возможные ограничения доступа к информации получаемой от иностранных магазинов приложений</p> <p>из-за санкций начинают развиваться отечественные магазины приложений, что позволит анализировать конкретную ЦА российского региона и дружественных стран</p> <p>Государственные программы поддержки IT-предпринимательства (IT-компаний)</p>	<p>в связи с использованием облачных сервисов минимизируются затраты на дорогостоящее оборудование</p> <p>стоимость пользования облачным сервисом может возрасти, в связи с закупкой компании более дорогостоящего оборудования для его работы</p> <p>в связи с нестабильной экономической ситуацией может снизиться ожидаемая прибыль от проекта</p> <p>с течением времени можно снизить затраты путем найма сотрудников не участвующих в оперативном обслуживании</p>
<p>Нативная реклама на площадках, часто посещаемых независимыми разработчиками дает нам более обширный круг пользователей</p> <p>наличие поддержки малого бизнеса и грантов для стартап проектов</p> <p>отток специалистов за границу, что упрощает найм сотрудников на удаленную работу</p> <p>популяризация в разных возрастных сегментах интернет сервисов и приложений</p>	<p>развитие интернет сервисов и магазинов приложений</p> <p>развитие технологий конкурентов</p> <p>развитие IT-сферы, в связи с чем появляется все больше программистов, желающих создать свое приложение</p> <p>невозможность в получении информации от магазинов приложений с закрытым публичным API</p>

социальные факторы

технологические факторы

8. Приложение В. SWOT-анализ

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренняя среда	<ul style="list-style-type: none">- низкая себестоимость продукта- большой опыт- высококвалифицированные кадры- большой функционал приложения- актуальность- адаптируемость под желания клиентов	<ul style="list-style-type: none">- неизвестный бренд- малое количество оборотных средств- слабая реклама- дополнительные расходы на ФОТ- дополнительная нагрузка увеличивает расходы- длительный срок запуска проекта
Внешняя среда	<ul style="list-style-type: none">- расширение пакета предоставляемых услуг- расширение клиентской базы- партнерство с магазинами приложений- рост рынка	<ul style="list-style-type: none">- сильная зависимость от отношений с ключевыми клиентами- сильная конкуренция на IT рынке- санкции- убытки в краткосрочном периоде