ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | VR-Army |
| Команда стартап-проекта | 1. Жигалин Дмитрий Анатольевич  2. Титенков Артем Алексеевич  3. Свешников Максим Сергеевич |
| Технологическое направление | Эдунет Эдунет (nti2035.ru) |
| Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт) | Программа VR-Army это программа, обеспечивающая реальное обучение военных без реальных боевых действий. Данный продукт помогает ВС РФ решать проблему с подготовкой солдат к боевым ситуациям в случае возникновения экстренных ситуаций; получение боевого опыта независимо от стажа службы и нахождения в горячих точках. |
|  | С помощью программы солдаты могут получить всю необходимую информацию и опыт, на которую им нужно обратить внимание во время выполнения реальных боевых задач.  Программа работает на базе технологии VR, которая позволяет пользователям погрузиться в виртуальное пространство. Путем использования специального оборудования, такого как шлем или очки со встроенными дисплеями и датчиками движения, пользователь может взаимодействовать с цифровой реальностью, которая может быть создана с помощью фотографий, видео, анимации и других медиа материалов. VR позволяет пользователям почувствовать настоящее присутствие в другом мире и пережить уникальные впечатления, которые ранее были недоступны. |
|  |  |
| Актуальность стартап-проекта | Как правило, военных готовят на полигонах, в условиях не приближенных к реальным боевым действиями. Но далеко не всегда это дает нужный результат. Обучение с помощью VR технологий позволяет предотвратить психологические травмы, сомнения и повысить уровень тактического мышления солдата. Это значительно снижает |
| (описание проблемы и | скорость принятия решений в условиях реального боя. |
| решения проблемы) |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Технологические риски | * Риск удорожания электронных компонентов продукта. * Графическое наполнение программы не будет достаточно реалистичным * Срыв сроков поставок сырья |
| Потенциальные заказчики | У проекта есть 1 целевая аудитория:  -Армия, солдаты, не имеющие реального боевого опыта или не получившие достаточного обучения зачастую не возвращаются из горячих точек, что показывает опыт последних лет. |
| Бизнес-модель стартап- проекта1 (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу  товара. Стоимость ПО и оборудования будет равна 2 000 000 руб. при себестоимости 1 400 000 руб. за штуку. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | “VR-Army” представляет собой уникальный военный продукт, который позволяет предоставить военную практику ВС РФ. Направление хелснет подразумевает создание продукта или услуги, способные улучшить личные качества своего владельца, функционируя в рамках рынка. |

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. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения2 | 10 196 500 руб |
| Предполагаемые источники финансирования | Проект военный. Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу товара. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3 | По итогам 2021 года в армию России в общей сложности вступило 300тыс. человек. Можно предположить, что 30% из этого количества были направлены тыловые работы (связь, командование и т. д.), что соответствует 90 тыс. человек. Допустим, что наше решение затронет остальные 70% от общего количества. Итого, потенциально необходимо произвести и поставить 210 000 комплектов VR оборудования и копий ПО.  Точка безубыточности: 10 196 500 / (2 000 000–1 400 000) = 17 комплектов оборудования необходимо продать на общую сумму 32 000 000 рублей для достижения безубыточности проекта. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.** Календарный план стартап-проекта | | | | |
|  | Название этапа  календарного плана | Длительность  этапа, мес | Стоимость, руб. |  |
|  | Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии | 1 | 0 |
|  | Разработка тех. документации | 0,5 | 0 |
|  | Разработка макета и  интерфейса продукта | 6 | 4 196 500 |
|  | Участие в конкурсе на  грант | 1 | 0 |
|  | Заключение необходимых  договоров | 1 | 0 |

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

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)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Производство опытной партии ПО по  технологии | 1 | 2 500 000 |  |
|  | Тестирование и внесение необходимых изменений в  продукт | 2,5 | 2 000 000 |
|  | Подготовка к выпуску  продукта | 1,5 | 1 000 000 |
|  | Выпуск продукции (17  шт.) | 1 | 500 000 |  |
|  | Итого | 15,5 месяцев | 10 196 500 |
| Итого 10 549 500 рублей | | | | |

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

проекта)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники |  | |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Жигалин Д.А 2. Титенков А.А 3. Свешников М.С | 3 400 000  3 400 000  3 400 000 | 33  33  33 |
| Размер Уставного  капитала (УК) | 10 200 000 | 100 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5.**  Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность  (роль) | Контакты | Выполняемые работы  в Проекте | Образование/о  пыт работы |
| Свешников Максим Сергеевич | PR-менеджер | [mssvesh28@gmail.com](mailto:mssvesh28@gmail.com) | Создание материала для основы рекламы; Выбор каналов  продвижения; | ГУУ  бакалавриат РИССО |
| 8 (926) 864-69-06 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Договор с партнёрами  о рекламе. | цепями  поставок |
| Титенков Артем Алексеевич | Помощник руководителя проекта | [titenkovartem1221@gmail.com](mailto:titenkovartem1221@gmail.com)  8 (916) 282-09-95 | Расчет объема работ и подготовку смет; Составление графика работ;  Контроль календарно- сетевого  планирования. | ГУУ  бакалавриат РИССО |
| Жигалин Дмитрий Анатольевич | Руководитель проекта | [Dimitryzhigalin@yandex.ru](mailto:Dimitryzhigalin@yandex.ru)  8 (916) 619-18-47 | Контроль над соблюдением условий проекта  Организация  проектной команды и распределение  обязанностей внутри нее;  Участие в разработке детального бизнес- плана. | ГУУ  бакалавриат РИССО |