|  |  |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта  | Guide to the animal kingdom  |
| Команда стартап-проекта | 1.Гайнуллина Арина Рустемовна2.Сусолкина Олесия Алексеевна3.Омилянчук Алиссия Александровна  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects  |  |
| Технологическое направление  | Health Net |
| Описание стартап-проекта  |  На сегодняшний день домашние питомцы это неотъемлемая часть наших жизней ,зачастую хозяева не могут понять своих четвероногих друзей. Вдохновившись этой идеей возникла необходимость данного проекта ,суть заключается в развитии взаимодействия человека и животного . Наша команда планирует ,чтобы наш проект существовал на удобной платформе и был комфортным в использовании.Следует отметить , что развитие подобной технологии не стоит на месте .Поэтому можно не сомневаться в том ,что в ближайшем будущем распознавание речи станет очень распространённым ,так как достигнет высочайшей тонкости воспроизведения ,большого объёма ,полного отсутствия каких-либо лексических тонкостей. Мы,девушки,которые очень заинтересованы данной темой ,именно поэтому распознавание речи животных ,стала для нас интересной.Только представьте ,как облегчиться жизнь наших питомцев ,когда нам будут понятны их потребности ,мы сможем выявлять их болезни на ранних стадиях,что в следствие приведёт к меньшей смертности и увеличит продолжительность жизни многих животных . |
| Актуальность стартап-проекта  | В современном мире развитие стартап индустрии является одним из интереснейших и актуальных вопросов.Каждый стартап-проект создаётся со своей целью:принести выгоду,создать бизнес,улучшить благосостояние населения,принести какую-либо пользу миру и просто возможность улучшить чью-либо жизнь.Актуальностью нашего проекта является/тысяч данные выявленные проблемы :1)распространение и доверие2) «сцепление»с клиентом3)эволюция Поэтому существует необходимость в составление списков «партнёров мечты»:определить лидеров отрасли и бренды ,вызывающие доверие потребителей .А потом построить с ними деловые отношения.Нужно общаться со своими клиентами ,чтобы понимать их потребности .А чтобы становиться лучше,нужно принимать их критику  |
| Технологические риски  | Технологические риски: При выпуске наших умных ошейников,мы можем столкнуться с нехваткой потенциальных клиентов. В нашем случае мы получим большое количество заинтересованных людей,так как это новизна в нашем мире, люди посчитают это невозможным,но интересным.Также мы можем столкнуться с такой проблемой,как продажа нашего товара, так как товар состоит из дорогих деталей,его стоимость достаточно высокая,поэтому не все наши клиенты смогут его купить.  |
| Потенциальные заказчики  | Потенциальные заказчики:Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:Владельцы домашних питомцев с высоким достаткомКомпании и организации,которые заинтересованы в развитии данной сферы |
| Бизнес-модель стартап-проекта  | Бизнес-модель стартап-проектамы планируем сделать платный доступ к нашему ресурсу в виде платной подписки сотрудничество с возможными ветеринарными клиниками,которые будут нам помогать в реализации нашего проекта,помогая изучать поведение и состояние животных в дальнейшем,когда уже проект достигнет своего развития и охвата,мы хотим обратиться к рекламе,благодаря которой будет происходить происхождение нашего проекта |
| Обоснование соотвествии идеи технологическому направлению  | Обоснование соответствия идеи технологическому направлению(описание основных технологических параметров)продукт нашего проекта-это чип,который будет очень полезен тем,у кого есть домашние животные.всю информацию про это новшество мы хотим разместить на площадке,которая будет в доступе для всех желающих,вместе с этим все обладатели наших верных четвероногих друзей могут делиться различной информацией,которая будет полезна в будущем для других хозяев Далее,когда наш проект перейдет в фазу всеобщей известности,мы хотим создать приложение,в котором люди смогут отслеживать наличие этого товара,читать на него отзывы и оформлять доставку. |

|  |
| --- |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[1]](#footnote-1) | \_\_\_\_\_\_\_\_100010000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[2]](#footnote-2) | **TAM:** 2 000 000 владельцев кошек + 1 000 000 владельцев собак **В МОСКВЕ**Тогда 3 000 000 это количество клиентов в ТАМ. Допустим наш ошейник будет стоить 50 тысяч, тогда ТАМ составит 150 млрд рублей в год**SAM:** предположим, что только 70% владельцев кошек готовы купить наш продукт = 1 400 000 90% владельцев собак = 900 000 Тогда 2 300 000 это количество клиентов в SAM, а он составит 115 млрд рублей в год.**SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 100% от SАM =2 300 000. Тогда SOM составит 115 млрд рублей в год.  |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка MVP | 5 | 65 010 000 |
| Разработка методологии | 2 | 10 000 |
| Тестирование рынка | 3 | 35 000 000 |
|  |  |  |

Итого: 100 010 000 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Омилянчук Алиссия Александровна2. Гайнулина Арина3. Сусолкина Олеся  |  3 333 3 333 3 333 | 33,3%33,3%33,3% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

 |

1. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
2. 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-2)