|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | «3 карата» |
| Команда стартап-проекта | Викторова МарияКазакова Наталья |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | HEALTHNET |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в расширении в сознании людей области знаний о способах захороненияИдея проекта появилась у члена команды, и, проводя мозговые штурмы, совершенствуя эту мысль со всех сторон, мы пришли к тому, что хотим всерьез заняться реализацией данного проекта.Мы хотим, чтобы наш проект существовал и развивался. Представьте, если вместе с вами, рука об руку будет ваш близкий сердцу человек, с которым вы можете разделить все горести и радости. Это поможет вашему ментальному здоровью быстрее отойти от утраты.  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1) Риск распространения заболеваний и появления пандемий 2) Наличие удержательного момента в виде места захоронения предков 3) Сохранения памяти о близких в материальном облике 4) Сохранение земельных площадей для сельско-хозяйственной деятельности. Поэтому существует необходимость в создании и распространении альтернативного способа захоронения, позволяющего решить данные проблемы.  |
| Технологические риски | При запуске проекта есть риск того, что изначальная идея будет долго приживаться в сознании потребителей. То есть неготовность людей к использованию данного альтернативного способа захоронения.Также возникает риск не окупаемости за счет того, что люди не готовы единоразово заплатить минимальную сумму за изготовление драгоценного камня из праха. Например, люди не понимают того, что в процессе ухода за местами захоронения они тратят гораздо большие средства, нежели за единоразовую услугу создания камня из праха. |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:Люди 18 – 40 лет, которые готовы использовать данный метод захоронения, со средним достатком (30 000 – 40 000 руб.) |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Клиент платит за создание драгоценного камня из праха.Дополнительной услугой будет изготовление и проектировка уникального ювелирного украшения. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Создание драгоценных камней из праха позволит не только сократить риск распространения заболеваний и эпидемий, но и убрать психологический удержательный момент в виде захоронения могил предков. Именно данные аспекты позволяют придать проекту направленность на здравоохранение.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_15 600 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции, кредит |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 42 688 895 чел. в возрасте от 18-40 лет в РоссииТогда 42 688 895 это количество клиентов в ТАМ. Допустим средняя стоимость одного камня будет стоить 98 тысяч, тогда ТАМ составит 4 184 млрд рублей в год**SAM:** предположим, что только 14,81% людей живут в городе МоскваТогда 6 322 224 чел. это количество клиентов SAM, а он составит 619,5 млрд рублей в год**SOM:** учитывая процент заинтересованности по результатам опроса количество клиентов составит лишь 57,4% от SАM = 619,5 млрд рублей в год. Тогда SOM составит 355,6 млрд рублей в год.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Работа | Оценка продолжительности, дней | Стоимость, руб. |
| Общий анализ рентабельности проектного предложения | 1 | 12000 |
| Экономический анализ | 1 |
| Экологический анализ | 1 |
| Анализ рисков | 1 | 30000 |
| Определение целей и задач | 0,5 |
| Создание миссии | 0,5 |
| Определение потребностей | 0,5 |
| Определение ЦА | 0,5 |
| Определение проблем | 0,5 |
| Оценка общего уровня конкуренции в отрасли | 0,5 |
| Карта конкурентов | 2,5 |
| Позиции компании на рынке | 1 |
| Оценка конкурентных преимуществ | 1 |
| Сравнительный анализ цен | 0,5 |
| Определение конечных этапов проекта | 1 | 25000 |
| Определение основных работ | 2 |
| Анализ и усовершенствование СДР | 1 |
| Определение функциональных ролей | 0,5 |
| Закрепление работ за участниками проекта | 0,5 |
| Подготовка перечня задач по проекту | 1,5 |
| Разработка диаграммы Ганта | 1 |
| Сопоставление расчетной деятельности работ с нормативами | 0,5 |
| Разработка графиков потребности в ресурсах | 1,5 |
| Определение трудозатрат  | 1 |
| Поиск инвесторов | 7 | 47000 |
| Разработка сметы | 3 |
| Заключение договоров с партнерами | 4 |
| Разработка бизнес-плана | 5 |
| Создание карты жизненного цикла проекта | 3 |
| Сборка пакета документации на лицензирование | 10 | 60000 |
| Прохождение проверки документов | 14 |
| Приобретение необходимого оборудования | 31 | 5000000 |
| Настройка оборудования | 20 |
| Тестирование оборудования | 14 |
| Заключение соглашений о сотрудничестве | 17 | 1000 |
| Подготовка персонала | 31 | 70000 |
| Разработка планов совместной деятельности | 21 |
| Формирование и упаковка продукта | 27 | 190000 |
| Организация продаж | 14 |
| Управление и контроль реализации стратегии | 21 | 50000 |
| Определение объема проверки | 7 | 500000 |
| Использование работы эксперта | 5 |
| Подготовка заключения | 3 |
| Закрытие бюджета | 18 | 15000 |
| Закрытие контрактов | 9 |
| Получение разрешения на ввод в эксплуатацию | 20 | 88000 |
| Начало работы | 5 | 17000 |

Итого: 9 580 000 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Викторова Мария Ивановна2. Казакова Наталья Алексеевна | 50005000 | 50%50% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Викторова Мария Ивановна | Координатор, специалист (по Белбину) | 89081670260 | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование.  | Среднее общее образование |
| Казакова Наталья Алексеевна | Коллективист, исполнитель (по Белбину) | 89091403480 | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде.  | Среднее общее образование |
| Казакова Наталья Алексеевна | Доводчик, исполнитель, мыслитель (по Белбину) | 89091403480 | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее образование |
| Викторова Мария Ивановна |  Оценщик, коллективист (по Белбину) | 89081670260 | Работа с информацией и ее структурирование.  | Среднее общее образование |

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)