

## 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	Сплит-клавиатура «Чайка»
Команда стартап-проекта	1. Александр Медведев 2. Иван Марчук 3. Максим Родионов 4. Владислав Орел 5. Денис Вариханов
Технологическое направление	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем
Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)	Так как сейчас большинство работы переходит в Web-формат, то каждый производитель компьютерных компьютеров думает о том, как усовершенствовать их продукцию и сделать ее удобнее для пользователей. Отсюда и возникает наша разработка - <b>Сплит-клавиатура «Чайка»</b> . Она представляет собой инновационное предложение на рынке компьютерных аксессуаров. Основное отличие нашей клавиатуры от «классической» – то, что она является разделенной на две половины и имеет линейное расположение клавиш, что приводит к дополнительному комфорту при работе с ней. А также расположение клавиш ориентировано на анатомическое положение рук человека при работе за компьютером, что исключает риск возникновения болей в кистях.
Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	<b>Проблемы «классических» клавиатур</b> заключаются в следующем: 1) При циклической монотонной работе на «классических» клавиатурах у пользователей вызывается туннельный синдром и защемление локтевого нерва, из-за расположения рук не в анатомически правильном положении 2) Такие клавиатуры трудно транспортировать в связи с их целостной конструкцией 3) Раскладка на «классических» клавиатурах является лестничного типа, что также является дополнительным неудобством при работе <b>Все эти проблемы решает наша сплит-клавиатура «Чайка»</b> 1) Наша клавиатура спроектирована таким образом, что позволяет руке находится в естественном положении и рассеивает возможность развития туннельного синдрома 2) Наша клавиатура является достаточно легкой и компактной для простой транспортировки. В сложенном состоянии ее габариты меньше листка А5 3) Клавиши в сплит-клавиатуре «Чайка» расположены линейным способом, что делает работу на ней максимально комфортной и продуктивной

<b>Технологические риски</b>	- Стремительный рост цен на чипы - Проблема с поставкой переключателей - Сроки поставки компонентов могут достигать до 3-х недель
<b>Потенциальные заказчики</b>	- Корпоративные заказы; - Государственные заказы; - Образовательные учреждения; - Медицинские учреждения; - Личное использование.
<b>Бизнес модель стартап-проекта<sup>1</sup></b> (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)	Основной заработок будет ориентирован на сделной продаже продукта частным лицам, а также часть заработка будет составлять оптовая продажа крупным компаниям, которые будут вводить нашу клавиатуру к себе в рабочий процесс
<b>Обоснование соответствия идеи технологическому направлению</b> (описание основных технологических параметров)	Наш проект относится к технологии управляющих систем, ведь наша клавиатура представляет из себя инновационное решение для уже существующей технологии управляющей системы (классической клавиатуры)
<b>2. Порядок и структура финансирования</b>	
<b>Объем финансового обеспечения<sup>2</sup></b>	Создание клавиатуры V1: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Пять плат (каждая содержала в себе две половинки клавиатуры): 3578 Р</li> <li>• Тестер переключателей: 665 Р</li> <li>• Колпачки клавиш кириллица: 1300 Р</li> <li>• Колпачки клавиш 2U пустые 4 шт: 700 Р</li> <li>• Колпачки клавиш 1U пустые 15 шт: 230 Р</li> <li>• Переименоваемые колпачки: 240 Р</li> <li>• Сдвиговые регистры 74HC165D(input) 10шт: 132 Р</li> <li>• Сдвиговые регистры 74HC595D(output)10шт: 140 Р</li> <li>• 70 переключателей Gateron brown: 1 442 Р</li> <li>• Резисторы и диоды: 310 Р</li> <li>• АТmega32U4 + обвязка: 500 Р</li> <li>• Разъем Gateron hotswap: 600 Р</li> <li>• Резиновые амортизаторы клавиш: 140 Р</li> </ul> Не подошло: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Колпачки клавиш пустые 2U 4шт серые: 700 Р</li> <li>• Колпачки клавиш пустые 1U 15шт серые: 230 Р</li> <li>• АТmega32U4 + обвязка: 500 Р</li> <li>• Разъемы мини DIN: 50 Р</li> </ul>
<b>Требуемое финансирование</b>	11,457 рублей
<b>Предполагаемые источники финансирования</b>	- Частные инвестиции - Привлеченные инвесторы
<b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта<sup>3</sup></b>	На рынке сейчас <b>существует потребность в подобных клавиатурах</b> , т.к. все больше работы переходит в web-формат и компаниям выгодно, чтобы их работники чувствовали себя максимально комфортно на рабочем месте, т.к. это положительно влияет на продуктивность работы в целом. По последним оценкам месячный спрос на сплит-клавиатуры превышает 2000 единиц и этот спрос неуклонно растет.  По предварительным данным оценка рентабельности вышла в 1.67.

<sup>1</sup> Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. <sup>2</sup> Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

<sup>3</sup> 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)

### 3. Календарный план стартап-проекта

Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
Начальный этап	1	Подготовка 2-го прототипа – 20,000 руб.
Подготовительный этап	2	Создание патента – 50,000 руб. Выпуск малой партии продукции – 150,000 руб.
Основной этап	4	Доработка технических проблем – 50,000 руб. Настройка технического процесса – 300,000 руб. Настройка поставок – 100,000 руб. Сайт (создание/обслуживание) – 100,000 руб. Рекламные акции – 760,000 руб. Закупка материалов – 900.000 руб.
Заключительный этап	1	Доработка проблем, найденных после выпуска продукции - 70,000 руб.

**Итого 2,500,000 рублей**

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

Участники	Сплит-клавиатура «Чайка»	
	Размер доли (руб.)	%
1. Александр Медведев	40000	20
2. Иван Марчук	40000	20
3. Максим Родионов	40000	20
4. Владислав Орел	40000	20
5. Денис Вариханов	40000	20
Размер Уставного капитала (УК)	<b>200000</b>	<b>100</b>

Ф.И.О.	Должность	Контакты	Выполняемые работы в Проекте	Образование/опыт работы
Александр Медведев	Капитан команды	@spiritt123	Организация деятельности команды	МГТУ им Н.Э.Баумана
Иван Марчук	Автор идеи и реализации	@ivmarch2000	Реализация прототипов	МГТУ им Н.Э.Баумана
Максим Родионов	Продавец	@llumbago	Создание бизнес-плана и презентация продукта	МГТУ им Н.Э.Баумана
Денис Вариханов	Помощник	@varikhanov	Помощь в различных задачах проекта	МГТУ им Н.Э.Баумана
Владислав Орел	Помощник	<a href="https://vk.com/vlador">https://vk.com/vlador</a>	Помощь в различных задачах проекта	МГТУ им Н.Э.Баумана

#### Приложение А.

#### SWOT-анализ

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
- Инновационный продукт на рынке - Продукт соответствует потребностям потребителей - Цена на продукт будет ниже, чем на схожие продукты у конкурентов	- Часть комплектующих производится в Китае
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
- Возглавить рынок сплит-клавиатур - Набрать большую клиентскую базу в новообразовавшейся «голубой» зоне	- Удорожание конечной цены продукта, при введении санкций со стороны Китая

#### Стратегии

<b>Сильные стороны и возможности</b>	<b>Сильные стороны и угрозы</b>
Благодаря качественной сборке и инновационному подходу к созданию продукта, мы имеем большие шансы занять лидирующие позиции на рынке	Так как мы являемся первопроходцами на этом рынке, поэтому у большинства пользователей еще не сформировано конкретное желание продукта, поэтому придется потратить больше средств на маркетинг
<b>Слабые стороны и возможности</b>	<b>Слабые стороны и угрозы</b>
При введении санкций со стороны Китая можно использовать российские аналоги производимых компонентов, что сделает клавиатуру санкционно-устойчивую	При использовании российских аналогов цена на конечный продукт станет выше на 15%

SWOT-анализ показывает сильные и слабые стороны нашего продукта, что стимулирует нас отходить от слабых сторон и превращать их в бонусы для нас

Приложение Б.

### Модель Остервальдера

<p><b>Ключевые партнеры:</b>          -Huizhou Gateron Electronic Technology Co., Ltd.          -Nexperia          -Microchip          -Литье/печать пласмассы          -Резиновые изделия          -Логистические компании</p>	<p><b>Ключевые деятельности:</b>          -Разработка товара          -Производство товара          -Маркетинг</p> <p><b>Ключевые ресурсы:</b>          -Технология          -Знание эргономики</p>	<p><b>Ценностные предложения:</b>          -Компактность и удобство          -Безопасность здоровья          -Пониженная стоимость          -RGB подсветка          -Модульность</p>	<p><b>Отношения с клиентами:</b>          -Интернет-сервис          -Тех-поддержка</p> <p><b>Каналы сбыта:</b>          -Баннерная реклама          -Маркетинг влияния</p>	<p><b>Потребительские сегменты:</b>          -Сотрудники IT          -Научные работники          -Иные офисные работники          -Частные пользователи</p>
<p><b>Структуры издержек:</b>          -Маркетинг          -Детали          -Сборка          -Разработка          -Доставка</p>		<p><b>Потоки доходов:</b>          -Продажа товара</p>		<p><b>Логотип</b></p>

Модель Остервальдера показывает, что основной доход наша компания будет получать от оптовой/розничной торговли с частными покупателями и компаниями.

Также наши ценностные предложения соответствуют заявленным потребностям потребителей на рынке.

Приложение В.

### PEST-анализ

<p><b>Политические факторы</b>          - Введение санкций на компании, производящие компоненты для сборки продукта          - Закрытие границ с Китаем</p>	<p><b>Экономические факторы</b>          - Кризис          - Инфляция          - Цены на оборудование</p>
<p><b>Социальные факторы</b>          - Непонимание продукта со стороны пользователей          - Нежелание у пользователей переплачивать за инновационный продукт</p>	<p><b>Технологические факторы</b>          - Развитие схожих технологий у конкурентов          - Новые патенты на сплит-клавиатуры</p>

PEST-анализ дает понимание о возможных рисках для нашей компании с «внешней» стороны. Очень важно учитывать возможные внешние проблемы, при открытии компании, чтобы заранее прорестроить действия в той или иной ситуации