ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | SMART-ошейник |
| Команда стартап-проекта | 1. Гвоздева Мария2. Салахетдинова Айсель3. Федосова Мария |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/smart-osejnik-dla-kosek-i-sobak>  |
| Технологическое направление | Хелснет <https://nti2035.ru/markets/healthnet> |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | SMART-ошейник это электронный прибор для домашних животных (собак и кошек), который позволит хозяину отслеживать жизненно важные показатели своего питомца.Он может измерять пульс, сатурацию и температуру животного, а также отслеживать его активность и определять местоположение с помощью GPS- функции.Все показатели, полученные со SMART-ошейника, будут отображаться в специальном приложении на электронном устройстве хозяина животного. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема – рост заболеваемости домашних животных (кошек/собак) и отсутствие возможности своевременно выявить нарушения жизненно важных показателей животногоРешение – возможность контролировать состояние домашнего животного в настоящий момент без обращения в специальные учреждения, а также, в случае экстренной ситуации, возможность получения истории данных показателей животного в специальном приложении |
| Технологические риски | 1. Риски удорожания электронных компонентов
2. Срыв сроков поставки сырья
3. Риски сбоя в работе приложения
 |
| Потенциальные заказчики  | Люди, имеющие домашних животных (кошек/собак ) |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счёт кредитных и инвестиционных средств. Дальнейшее финансирование будет осуществляются за счет средств, вырученных с продажи товара. Стоимость одного ошейника будет равна 5.500, при себестоимости 3.100 за штуку |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Направление хелснет подразумевает создание медицинского продукта или услуги, способные улучшить здоровье или качество жизни своего владельца, функционируя в рамках рынка здравоохранения.«SMART - ошейник» представляет собой уникальный медицинский продукт, который позволяет предоставить информацию о жизненно важных показателях домашнего животного его владельцу. Товар находится в сегменте Информационные технологии в медицине |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_7 089 600\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Кредитные и инвестиционные средства |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | По статистике к началу 2023 года в нашей стране обладатели домашних животных приобрели около 1 500 000 электронных ошейников с GPS - трекером и пульсометром. Можно предположить, что 80 % потребителей приобрели их с целью позаботиться о здоровье своего питомца, что составляет 1 200 000 устройств. Допустим, что наше решение заинтересует 70% от этой аудитории. Итого, потенциально необходимо произвести 840 000 ошейников. Точка безубыточности: 7 089 600 / (5 500–3 100) = 2 954 SMART-ошейников необходимо продать на общую сумму 16 247 000 рублей для достижения безубыточности проекта.  |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии  | 1 | 0 |
| Проведение анализа рисков, а также финансового, технического, производственного и маркетингового анализов  | 0,5 | 0 |
| Разработка тех. документации  | 0,5 | 0 |
| Разработка макета и интерфейса продукта (+ приложение) | 0,5 | 150 000 |
| Заключение необходимых договоров  | 1 | 0 |
| Получение лицензии | 0,5 | 0 |
| Производство опытной партии ошейников по технологии  | 0,5 | 62 000 |
| Тестирование и внесение необходимых изменений в продукт/ тестирование приложения  | 2 | 100 000 |
| Подготовка к выпуску ошейников | 1 | 20 000 |
| Рекламная компания  | 1,5 | 1 900 000 |
| Выпуск продукции  | 1 | 3 500 000 |
| Итого | 10 месяцев | 5 732 000 |

Итого 5 732 000 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Гвоздева Мария2.Салахетдинова Айсель3.Федосова Мария | 3 0003 0003 000 | 33,3 %33,3 %33,3 % |
| Размер Уставного капитала (УК) | 9 000 | 100 % |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Гвоздева Мария | Координатор проекта / Помощник руководителя проекта  | mashulka-gd@inbox.ru | - Ведение переговоров со смежными структурами;- Сбор и обработка информации; - Ведение документации; - Проверка регламентов, инструкций и их обновление. - Расчет объема работ и подготовку смет;- Составление графика работ; - Контроль календарно- сетевого планирования.  | ГУУ бакалавриат Реклама и связи с общественностью  |
| Салахетдинова Айсель | PR-менеджер / дизайнер | aisel.salakhetdinova@yandex.ru | - Создание материала для основы рекламы; - Выбор каналов продвижения; - Договор с партнерами о рекламе- Разработка эскизов; - Разработка макета продукта; - Разработка дизайна приложения продукта.  | ГУУ бакалавриат Реклама и связи с общественностью |
| Федосова Мария | Руководитель проекта | fedosovamariia@bk.ru | - Контроль над соблюдением условий проекта- Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее; - Участие в разработке детального бизнес- плана.  | ГУУ бакалавриат Реклама и связи с общественностью |

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)