ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Разработка и развитие платформенного решения по выбору технологий утилизации отходов с учетом ESG-показателей для промышленности |
| Команда стартап-проекта | 1.Есечкин Никита (Руководитель проекта)2.Кафиятуллина Юлия Насиховна (Наставник)3.Матвеев Иван (Участник проектной команды) |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/razrabotka-i-razvitie-platformennogo-resenia-po-vyboru-tehnologij-utilizacii-othodov-s-ucetom-esg-pokazatelej-dla-promyslennosti |
| Технологическое направление | Технет |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Технология работы умного сервиса состоит из следующих этапов:1.Организация промышленного бизнеса обращается к сервису 2.Заполняет поля поиска для выбора контрагента занимающегося утилизацией отходов (Критерии поиска сформулированы с позиций ESG эффективности технологии утилизации отходов)3.Формируется перечень подходящих контрагентов (Составляются рейтинги в зависимости от ведущего критерия, который устанавливается организацией промышленного бизнеса )4.Онлайн или офлайн взаимодействия организации промышленного бизнеса с контрагентом5.Заключение контракта (Заключение умного контракта - электронная подпись)  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | 1.Нарушенная логистика вывоза мусора (Снижение вреда природе)2.Невозможность нести бремя 15-20% расходов на хранение и сортировку отходов (Возможность перенаправить освободившиеся средства на маркетинг и продвижение, чтобы компенсировать падение спроса или на решение другой актуальной проблемы)* Является организационной инновацией: позволяет гибко управлять замкнутым “ресурсным циклов”, что повышает экологизацию производственных процессов
* Инструмент реализации ESG -  концепции и увеличивает инвестиционную привлекательность для промышленного бизнеса
* Обеспечивает клиентскую базу для вновь вводимых объектов с обращениями с отходами (в 2021 году в эксплуатацию в 34 субъектах ввели 61 объект обращения с отходами, при этом общие мощности объектов обработки в стране — 28,9 млн тонн
* Содействует достижению ключевых показателей национального проекта «Экология» (к 2030 году этом доля захоронения должна снизиться на 50%.)
* позволяет управлять себестоимостью производства и конечной продукции, что особенно актуально в настоящее время, когда цены на все компоненты промышленного производства.
* обеспечивает мобильный доступ к базе контрагентов, услуги и продукты которых позволяют модернизировать промышленные процессы для улучшения потребительских свойств выпускаемой печатной продукции
 |
| Технологические риски | Сбой работы в информационной системе:1.Утечка данных2.Простаивание серверной системы3.Сбой в работе ПО (баги,лаги) |
| Потенциальные заказчики  | Промышленный бизнес:1. АртПринт С(60 компаний)2. PreoPrint(3 компании)3. Copy Brothers(1 компания)4. Speedy Print(1 компания)5. Orangecopy(1 компания)Компании по утилизации отходов:1. БИЗНЕС Альянс(6 компаний)2. Эковтор( 4 компании)3. Экосфера(1 компания)4. Вторком(1 компания)5. Мак-Экология(1 компания) |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Сегменты клиентов :  1. Промышленный бизнес  2. Компании разработчики технологий по утилизации отходовПлатная подписка для пользования сервисом - клиентамПлатное размещение на сайте (портале) - исполнителям/контрагентам |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Обеспечиваем кросс-рыночное взаимодействие организаций промышленного бизнеса и компаний по утилизации отходовОказываем услуги по отбору компаний, занимающихся экологичной утилизацией отходов  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | До MVP:85 000 рублей 1. Хостинг 5К
2. Дизайн (UX сайта) 15К
3. Сайт с прототипом умного поиска 15К
4. Маркетинг (контекст в Яндексе, ВК) 50 К/ мес
 |
| Предполагаемые источники финансирования | Инвесторы:1.Московский инновационный кластер (поддержка для малого и среднего бизнеса) 2. Акселерационные программы (участие в акселераторе и получение призовых / инвест.ленег в конце)3.Гранты |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | PAM Россия + СНГ. 7000 (примерные данные) + 3000 = 10 000TAM3000 - в Центральном регионе РоссииSAM 30% от TAM: 3000 \* 30$ = 900SOM с контекста 1%: 9 с ручных продаж 4%: 36Поток выручки: подписка,контракты.Формула ROI: (доход с проекта — затраты на проект) / затраты на проект \* 100% = ?= (1200000 - 800000)/800000\*100%= 50% |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Интервью с пользователями и обновление ценностного предложения | 1-1,5 | 0 руб. |
| Дизайн и разработка сайта  | 3 недели | 35 000  |
| Разработка и запуск таргетированной рекламы (Яндекс) | 2 недели + открутка рекламы от 1 месяца | 50 000 руб (максимум) |
| Ручные продажи  | От 1 месяца | 0 |

Итого 85 000 руб. |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Есечкин Никита Владимирович2.Матвеев Иван | 50005000 | 50%50% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Есечкин Никита Владимирович | Руководитель проекта | e1999nv@gmail.com | разработка проекта | неоконченное высшее |
| Матвеев Иван | Участник проектной команды | matveev2000.11@mail.ru | разработка проекта | неоконченное высшее |

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)