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 контрагентом  5.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 данных  2.Простаивание серверной системы  3.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 отходов  Платная подписка для пользования сервисом - клиентам  Платное 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 отходов  Оказываем 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 = 10 000  TAM  3000 - в Центральном регионе России  SAM  30% от TAM: 3000 \* 30$ = 900  SOM  с контекста 1%: 9  с ручных продаж 4%: 36  Поток 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 Владимирович  2.Матвеев Иван | 5000  5000 | 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)