ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Лапа помощи |
| Команда стартап-проекта | 1.Хабутдинова Алия2.Гончарова Кристина3.Лихоманова Ольга4.Мартинович Виктория5.Бородина Алина6.Половникова Анастасия |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | – |
| Технологическое направление | Техно Драйв |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Цифровое приложение для владельцев домашних животных |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Наш проект может существовать, так как есть потребители, которые используют похожие приложения. Также по результатам опроса ЦА многие пользователи отмечали такие проблемы, как: регулярная покупка корма, невозможность поиска достойной ветеринарной клиники, отслеживание здоровья питомца, поиск информации по уходу за питомцем. Многие также отметили проблемы с поиском ветврача узкой специальности и вызова ветврача на дом. |
| Технологические риски | - Вероятность не уложиться в поставленные сроки- Нехватка бюджета- Сложность коммуникаций с партнёрами- Технические неполадки в приложении- Возможность не пройти модерацию в магазинах приложений- Неправильный выбор исполнителей- Риск потери или нехватки кадров |
| Потенциальные заказчики  | М и Ж 25–45 лет, владельцы домашних животных |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Продажа услуги «подписка на корм» внутри приложения – 499 рублей. Также возможно размещение рекламы внутри приложения. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | – |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 3 000 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования |  Проект социальный. Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов и собственных средств, а так же за счёт поиска заинтересованных инвесторов.Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу подписок и рекламы внутри нашего приложения. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) |  Мировой рынок PetTech в 2021 году оценивался в $5.2 млрд, и ожидается, что к 2028 году он достигнет $17.57 млрд при прогнозируемом CAGR 2022–2028 в размере 19%. Ежегодный рост рынка 12%Потенциал для развития PetTech есть и в России. Так, исследование компании Mars Petcare в апреле 2021 года показало, что количество собак и кошек у россиян за три года выросло на 12 миллионов — на 23% с 2017 года — и составило 63,5 миллиона питомцев.В связи с этим мы намерены получить около 500 скачиваний в месяц и заработать на продаже подписок и рекламы 1 000 000 рублей за первое полугодие после запуска проекта. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Маркетинговое исследование | 2 | 160000 |
| Разработка проекта | 2 | 135000 |
| Проектирование и разработка приложения | 2 | 210000 |
| Тестирование приложения | 1 | 150000 |
| Вывод на рынок и дальнейшая тех поддержка приложения | 2 | 129000 |

Итого 9 784000 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Хабутдинова Алия2.Гончарова Кристина3.Лихоманова Ольга4.Мартинович Виктория5.Бородина Алина6.Половникова Анастасия | 200020002000200020002000 | 16,716,716,716,716,716,7 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 12000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Хабутдинова Алия Венеровна | Руководитель проекта | 89371580695khabutdinova2003@mail.ru | Контроль над соблюдением всех условий и этапов проекта; Организация проектной команды и распределение обязанностей между участниками; Участие в разработке детального бизнес-плана | Студент 2 курса ГУУ, специальность маркетинг |
| Гончарова Кристина Дмитриевна | Координатор проекта | 89309772215k89123574889@gmail.com | Ведение переговоров со смежными структурами; поиск исполнителей; работа с партнёрами; Сбор и обработка информации; Ведение документации | Студент 2 курса ГУУ, специальность маркетинг |
| Лихоманова Ольга Евгеньевна  | Помощник руководителя | 89996276556 | Составление графика работ; Контроль календарного планирования; Анализ рынка, конкурентов и рисков проекта  | Студент 2 курса ГУУ, специальность маркетинг |
| Мартинович Виктория Федоровна | PR-менеджер | 89151536080 | Создание материала для основы рекламы; Выбор каналов продвижения; Договор с партнёрами о рекламе.  | Студент 2 курса ГУУ, специальность маркетинг |
| Бородина Алина Павловна | Финансовый менеджер | 89263866994 | Подготовка объема работ и смету проекта; оценка стоимости проекта; управление бюджетом | Студент 2 курса ГУУ, специальность маркетинг |
| Половникова Анастасия Анатольевна | Дизайнер | 89040801710Anastasia.job20@gmail.com | Разработка эскизов; Разработка макета приложения; Разработка дизайна приложения.  | Студент 2 курса ГУУ, специальность маркетинг |

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)