ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Соседский холодильник |
| Команда стартап-проекта | 1. Котовенко Валерия Владиславовна  2. Чаплыгина Валерия Алексеевна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/sosedskij-holodilnik |
| Технологическое направление | TechNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Концепция проекта "Соседский Холодильник" основана на идее создания сети, в которой люди могут обмениваться продуктами между собой и делиться своими знаниями об их хранении и использовании.  В рамках приложения люди смогут создавать профили, указывать, какие продукты они могут предоставить другим, а также какие продукты им необходимы. Кроме того, пользователи будут иметь возможность добавлять продукты в свой "холодильник" в приложении, где они смогут следить за сроками годности и получать уведомления о необходимости использовать или сбросить просроченные продукты.  В приложении также будет функция поиска рецептов на основе тех продуктов, которые имеются в холодильниках пользователей. Таким образом, люди смогут не только использовать свои продукты более эффективно, но и получать новые идеи для блюд, которые можно приготовить из оставшихся ингредиентов.  Для повышения уровня безопасности пользователи будут иметь возможность оставлять отзывы о тех, с кем они обменивались продуктами, чтобы другие пользователи могли оценить надежность своих потенциальных партнеров по обмену.  Наконец, в рамках "Соседского Холодильника" будет создана специальная программа лояльности, которая будет поощрять пользователей, которые предоставляют продукты для обмена, а также тех, кто эффективно использует продукты и не допускает их просрочки.  В целом, проект "Соседский Холодильник" будет создан для того, чтобы помочь людям более эффективно использовать свои продукты, снизить количество еды, выбрасываемой в мусор, и укрепить сообщество, объединенное обменом продуктами. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | 1. Нехватка эффективных способов использования продуктов: многие люди часто выбрасывают еду, которую можно было бы использовать или обменять, из-за отсутствия информации о том, как дольше сохранять ее свежесть и как использовать оставшиеся продукты. 2. Отсутствие социального взаимодействия: современный образ жизни часто не способствует установлению связей между соседями и людьми вокруг. "Соседский Холодильник" позволяет укрепить сообщество и установить контакт между людьми, основанный на обмене продуктами. 3. Низкая удовлетворенность от использования продуктов: часто люди покупают продукты, которые затем просто лежат в холодильнике, не используя их до конца или выбрасывая из-за просрочки. Это может приводить к неудовлетворенности от своих покупок, а также к финансовым затратам на еду, которую не используют. 4. Низкий уровень осведомленности о продуктах: многие люди не имеют достаточной информации о том, как дольше сохранять продукты свежими и как использовать их наиболее эффективно. Это может приводить к выбрасыванию продуктов и потере денег на ненужные покупки. "Соседский Холодильник" предоставляет пользователю доступ к информации о сроках годности, рецептах и способах сохранения продуктов, что может помочь уменьшить количество выбрасываемых продуктов и снизить расходы на еду.   Решение: Разработка прототипа интерфейса приложения "Соседский Холодильник" для удовлетворения потребностей пользователей в обмене и использовании продуктов, укреплении сообщества и уменьшении количества выбрасываемых продуктов до 20.05.23. |
| Технологические риски | Во-первых, существует риск нарушения безопасности данных. Поскольку проект связан с обменом и совместным использованием продуктов питания, необходимо обеспечить высокий уровень безопасности данных, чтобы защитить личную информацию пользователей и предотвратить несанкционированный доступ к базе данных проекта.  Во-вторых, могут возникнуть проблемы с управлением базой данных. При обмене продуктами питания могут возникнуть проблемы с управлением базой данных, такие как дублирование информации или неправильное хранение данных. Это может привести к ошибкам в поиске продуктов и другим проблемам.  В-третьих, возможны проблемы с интеграцией. Проект "Соседский холодильник" может требовать интеграции с другими системами, такими как системы управления продуктами или системы безопасности. Если интеграция не будет выполнена правильно, это может привести к ошибкам и проблемам в работе проекта.  Наконец, могут возникнуть проблемы с масштабируемостью. Если проект будет успешным, количество пользователей может быстро увеличиться. Это может привести к проблемам с масштабируемостью, такими как снижение производительности или отказ системы. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:   * Люди, проживающие в общежитиях (данный рынок в процессе исследования). * Люди, которые хотят экономить на продуктах питания, уменьшить свои расходы на покупку продуктов и уменьшить количество продуктов, которые выбрасываются (данный рынок в процессе исследования). * Люди, которые стремятся к экологической осознанности и хотят уменьшить свой след на окружающей среде. * Люди, которые не имеют возможности покупать продукты в крупных супермаркетах, например, пожилые люди или люди с ограниченными физическими возможностями. |
| Бизнес-модель стартап-проекта (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Бизнес-модель нашего проекта - комиссионная, то есть мы будем брать определенный процент от каждой сделки между пользователями.  Иные способы монетизации:  1. Реклама: продажа рекламного пространства на платформе для производителей продуктов, супермаркетов, ресторанов и других компаний, связанных с пищевой промышленностью.  2. Комиссия с продаж: возможность получать комиссионные с продаж пользователей, сделавших покупки через приложение у партнерских магазинов.  3. Бесплатные товары: получение бесплатных образцов продуктов от производителей, которые хотят привлечь новых клиентов через платформу.  4. Услуги консультантов: предоставление услуг консультации от опытных поваров или диетологов внутри приложения за дополнительную плату. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наш проект "Соседский холодильник" соответствует технологическому направлению, так как он использует различные технологии для обмена и совместного использования продуктов питания. Основными технологическими параметрами нашего проекта являются:  1. Мобильное приложение для пользователей. Приложение позволяет пользователям просматривать доступные продукты поблизости, оставлять отзывы, делиться продуктами и т.д. Это позволяет пользователям быстро и удобно находить и обмениваться продуктами питания в своей местности.  2. Система управления продуктами. Система управления продуктами используется для отслеживания доступных продуктов, контроля качества и управления базой данных. Она также может использоваться для управления платежами и комиссиями.  3. База данных пользователей. База данных пользователей используется для хранения информации о пользователях, их предпочтениях и истории обменов продуктами. Это позволяет проекту предоставлять более персонализированный опыт для пользователей.  4. Система безопасности. Система безопасности используется для защиты данных пользователей и предотвращения несанкционированного доступа к системе. Она также может использоваться для защиты пользователей от мошенничества и других проблем. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения | 1.010.000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции, собственные средства участников команды |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | **TAM:** 1,5 млн. человек, проживающих в общежитиях. студентов + 3 млн. пожилых людей **В МОСКВЕ** Тогда 4,5 млн. это количество клиентов в ТАМ. Доход от одного пользователя будет зависеть от суммы сделок, которые он совершает. Предполагаем, что в среднем пользователь будет проводить 5-10 сделок в месяц на сумму от 500 до 2000 рублей, что составляет доход от одного пользователя в размере от 50 до 200 рублей в месяц. Выручка будет складываться из комиссий с каждой сделки. Предполагаем, что наш сервис будет брать комиссию в размере 10% от суммы каждой сделки. Таким образом, если пользователь проводит сделки на сумму 5000 рублей в месяц, то выручка составит 500 рублей в месяц. Валовая прибыль будет вычисляться как разница между выручкой и расходами. Предполагаем, что средняя выручка с одного пользователя будет составлять 100 рублей в месяц, а средний расход на одного пользователя будет составлять 50 рублей в месяц. Таким образом, валовая прибыль с одного пользователя составит 50 рублей в месяц. Тогда ТАМ составит 225 млн. руб.  **SAM:** предположим, что только 50% жителей общежитий готовы пользоваться нашим продуктом = 750 тыс.  5% пенсионеров = 150 тыс.  Тогда 900 тыс. это клиентов в SAM, а он составит 540 млн. в год.  **SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит 70% от SАM = 378 тыс. Тогда SOM составит 226,8 млн рублей в год (без учета иных групп ЦА, в которых кол-во людей подсчитать не удалось) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, день | Стоимость, руб. | | Анализ трендов и прогнозирование рынка | 1 | 0 | | Определение основных функций и целей | 0,5 | 0 | | Определение ЦА и потребностей | 0,5 | 0 | | Исследование конкурентов и их преимуществ | 1 | 0 | | Оценка рисков и возможностей | 1 | 0 | | Определение способов монетизации | 0,5 | 0 | | Выбор инструментов для разработки | 0,5 | 200.000 | | Управление командой разработчиков: найм, обучение новых сотрудников, распределение задач, закупка оборудования | 7 | 180.000 | | Создание контента для приложения | 3 | 20.000 | | Разработка дизайна интерфейса приложения | 7 | 80.000 | | Создание прототипа | 4 | 10.000 | | Написание кода для приложения | 15 | 150.000 | | Создание рекламных материалов | 3 | 20.000 | | Расчет ожидаемой прибыли и расходов | 1 | 0 | | Тестирование приложения и отладка ошибок | 3 | 0 | | Оптимизация приложения | 7 | 70.000 | | Проведение тестирований | 5 | 140.000 | | Запуск приложения на выбранной платформе | 3 | 0 | | Разработка и запуск маркетинговых кампаний | 7 | 140.000 | | Работы с отзывами пользователей | 3 | 0 | | Оценка выполнения целей проекта | 1 | 0 | | Оценка затрат на проект | 0,5 | 0 | | Анализ результатов | 0,5 | 0 | | Подготовка презентации проекта | 1 | 0 |   Итого 1.010.000 руб |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Чаплыгина Валерия Алексеевна  2. Котовенко Валерия Владиславовна  3. Грант от государства на проект  4. Потенциальные инвесторы | 1. 5.000  2. 5.000  3. 500.000  4. 500.000 | 0,5%  0,5%  49,5%  49,5% | | Размер Уставного капитала (УК) | 1.010.000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Котовенко Валерия Владиславовна | Реализатор, аналитик, исследователь ресурсов | +79373506601 | Поиск информации, анализирование рынка, анализирование конкурентов | Бакалавриат, неоконченное высшее |
| Чаплыгина Валерия Алексеевна | Реализатор, генератор идей, исследователь ресурсов | +79967965198 | Поиск информации, поиск ресурсов для реализации идеи, анализирование рисков | Бакалавриат, неоконченное высшее |