ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Разработка проекта по созданию Парковочного Трпнспордера |
| Команда стартап-проекта | 1. Михайловский Антон  2. Сидоров Денис 3. Бабаева Амалия  4. Саяпина Софья |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/sociologiceskoe-issledovanie-po-teme-proforientacia-molodezi-g-moskva-dla-priemnoj-komissii-universiteta> |
| Технологическое направление | Autonet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | В настоящее время в крупных городах России все более явно поднимается вопрос о платном паркинге, вызывающем остро-негативные ощущения у автомобилистов. Мы же собираемся решить данную проблему раз и навсегда ,путем внедрения автоматизированной оплаты парковок путем списания денежных средств с кошелька транспордера |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Каждый автомобилист, передвигающийся на авто по крупным городам не раз сталкивался с проблемой парковок, о чем свидетельствуют многочисленные бранные комментарии в социальных сетях и на площадках по скачиванию приложений по типу App Store и аналогов |
| Технологические риски | Незапуск ПО, отсутствие или поломка камер, получение отрицательного ответа от банка, с которым планируются сотрудничество |
| Потенциальные заказчики | Автомобилисты больших городов (только в Москве их более 4-ех млн),гости наших столиц, Арендодательные площадки по типу “ситимобил” |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Мы планируем продавать передатчики “парковочные транспордеры”,а так же получать комиссионный процент при пополнении баланса |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Autonet предполагает направленность продукта стартапа удобство передвижение на авто потребителя. Паркинг является неотъемлемой частью автомобильной жизни водителей. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 1000000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Государственное финансирование и Собственные сбережения |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Потенциал рынка высокий, в России более 10000 платных парковочных, каждое из которых нуждается в урегулировании. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Прибыль, руб. | | 2023-2024 учебный год | 4 месяца | 472 800 | | 2024-2025 учебный год | 4 месяца | 834 000 | | 2025-2026 учебный год | 4 месяца | 1 107 000 | |  |  |  |   Итого: 2 413 800 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Михайловский Антон 2. Сидоров Денис 3. Бабаева Амалия 4. Саяпина Софья | 1. 25000 2. 25000 3. 25000 4. 25000 | 1. 20 2. 20 3. 20 4. 20 | | Размер Уставного капитала (УК) | 100000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Сидоров Денис | Бизнес-аналитик | 8 903 476 81 10 | Финансовая деятельность | Неполное высшее образование |
| Бабаева Амалия | Аналитик | 8 907 865 32 59 | Финансовая деятельность | Неполное высшее образование |
| Михайловский Антон | Лидер проекта | 8 902 357 55 83 | Организация групповой деятельности | Неполное высшее образование |
| Саяпина Софья | Специалист | 8 921 686 21 91 | Отдельные задачи по проекту | Неполное высшее образование |

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)