ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Разработка проекта по созданию Парковочного Трпнспордера |
| Команда стартап-проекта | 1. Михайловский Антон2. Сидоров Денис3. Бабаева Амалия4. 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)