ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | Женское сообщество Lunette |
| Команда стартап-проекта | 1. Малюшина Елизавета 2. Сененко Мария 3. Ситдикова Нурия 4. Скорых Екатерина |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/zenskoe-soobsestvo-lunette |
| Технологическое направление | TechNet. Креативные технологии и индустрия развлечений |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Женское сообщество Lunette - незаменимый помощник для девушек при поиске мероприятий для нетворкинга, саморазвития и просто хорошего времяпровождения. Сообщество представлено в виде цифровой платформы с удобным и интуитивно понятным агрегатором для поиска мероприятий, в том числе авторских. На наших ивентах продвигаются идеи равенства, и сильного женского сообщества, мы свободны от стереотипов и предрассудков о женщинах. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Наблюдается динамика в развитии женских сообществ: появляются новые клубы, растет количество участниц. В ходе проведения интервью с ЦА было установлено, что девушки испытывают неудобство при поиске мероприятий женских сообществ, так как те рассредоточены по разным каналам. Девушки также испытывают потребность в нетворкинге, психологической поддержке и совместном саморазвитии посредством участия в мероприятиях. Эксперты отмечают постковидный тренд на переход онлайн-сообществ в оффлайн.  Мы предлагаем создание удобного агрегатора оффлайн-мероприятий женского сообщества различной направленности. |
| Технологические риски | Ограничение доступа к Интернет-ресурсам, внутренние “баги” агрегатора (невозможность провести оплату, например) |
| Потенциальные заказчики | Девушки 20-25, основной вид деятельности - учёба или работа. Любят проводить время вне дома, имеют хобби. Посещают общественные мероприятия в свободное время с друзьями или в одиночку. Общительные, амбициозные и разносторонние. Хотят объединяться с другими женщинами, совместно проводить время, осваивая новые навыки или посещая расслабляющие мероприятия.  Творческие студии, школы. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Потоки выручки:  1. Организация мероприятий (приглашение экспертов, закупка необходимых материалов/реквизита, поиск площадок), прибыль (доходы-расходы)  2. Коллаборации со студиями и центрами (йога, растяжка, танцы, арт-студии и пр.), их оплата за размещение на нашем агрегаторе  3. Подарочные сертификаты на мероприятия  4. Ежемесячная подписка, дающая скидки на мероприятия |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Создание онлайн-агрегатора  Агрегатор позволяет выставлять информацию как о собственных проводимых мероприятиях, так и партнериться с разными творческими центрами, сравнивать клиенту условия в разных местах и выбирать наиболее для него подходящий вариант |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 178000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Инвестиции, операционная прибыль |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | **Общий объем рынка: 4,5 млрд рублей (2500 руб x 2,6 млн чел x 0,7 раза)** 3 млн женщин в возрасте от 20 до 25 лет в РФ (городское население), из которых в среднем 11% - людей за чертой бедности. Значит, 2.6 млн - потенциально могут пользоваться нашим решением. Занятие в среднем стоят 2500 рублей + возвращаемость людей на подобного рода мероприятия 0.7  **Доступный объем рынка: 410 млн рублей (4,5 млрд x 0,12 x 0,76)** 12% женщин тратят деньги на развлечения и развитие. 76% женщин от 20 до 25 используют мобильные приложения (Mediascope)  **Реально достижимый объем рынка: 8,9 млн рублей ((5000 человек база + (1000 чел умножаем на 12 месяцев) x 0,3) x 2500 x на 0,7)** 5000 человек примерная теплая база контактов, при хорошей маркетинговой стратегии можно наращивать аудиторию социальных сетей на 1000 человек в месяц, учитывая, что лишь 30% будет посещать мероприятия и быть пользователями наших услуг |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, нед | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | Подготовительный этап (разработка концепции агрегатора, поиск подрядчиков) | 3 | 0 | | Найм сотрудников для выполнения работ (создание и настройка агрегатора) | 2 | 150.000 | | Разработка агрегатора | 3 | | Подготовка ивента (покупка логистики, поиск спикеров) | 4 | 23.000 | | PR кампания ивента | 4 | 0 | | Создание чат-коммьюнити для сохранения "теплой" аудитории | 2 | 0 | | Упаковка социальных сетей (отзывы, фото с первого мероприятия) | 2 | 0 | | Поиск партнёров (спикеры/компании) | 4 | 0 | | Инфопартнерства с компаниями/блогерами для расширения влияние в инфополе | 6 | 5.000 |   Итого: 178.000 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники |  | | | --- | --- | --- | | Размер доли (руб.) | % | | Малюшина Елизавета  Сененко Мария  Ситдикова Нурия  Скорых Екатерина | 12 500  12 500  12 500  12 500 | 25  25  25  25 | | Размер Уставного капитала (УК) | 50 000 | 100 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Малюшина Елизавета Игоревна | специалист по финансам | 8(915)751-14-17 | Расчет рентабельности проекта, оценка рынка, составление календарно-ресурсного плана | Неоконченное высшее (Социология и психология управления) |
| Сененко Мария Сергеевна | специалист по организации мероприятиям и операционным процессам | 8(952)726-36-59 | Написание актуальности проекта, упаковка идеи, составление программы платформы | Неоконченное высшее (Социология и психология управления) |
| Ситдикова Нурия Ильгизаровна | специалист по маркетинговым коммуникациям | 8(927)488-00-67 | Анализ конкурентной среды, формирование УТП, анализ целевой аудитории | Неоконченное высшее (Реклама и СО) |
| Скорых Екатерина Михайловна | специалист по информационным технологиям | 8(906)498-79-29 | изучение функционала платформы-агрегатора, оценка стоимости работ | Неоконченное высшее (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-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
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-2)