ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте |
| Название стартап-проекта | Лингвистическая таблетка |
| Команда стартап-проекта | 1. Сорокина Александра Игоревна
2. Димитриева Карина Андреевна
3. Блбулян Давид Спартакович
 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/lingvisticeskaa-tabletka |
| Технологическое направление | EduNet, HealthNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт) | Лингвистическая таблетка – это инновационный продукт, который расширяет границы фармакологии и открывает новые возможности человека. Суть проекта заключается в том, что люди, не обладающие знаниями иностранных языков, смогут понимать и разговаривать абсолютно, как носитель.Данная таблетка подбирается индивидуально, учитываются запросы и пожелания каждого клиента: 1. Язык, который заказчик хочет знать и понимать 2. Период действия таблеткиМы заинтересованы в том, чтобы наш проект существовал на удобной платформе, где будет публиковаться множество важной информации, а именно: новости, рекомендации, выступления спикеров-специалистов, но при этом, сохраняя взаимосвязь со целевой аудиторией.  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1) Отсутствие действий из-за временного сегмента 2) Нехватка мотивации3) Отсутствие структурности 4) Отсутствие ясности и понятности в действиях5) Сложность в изученииНаходясь в одинаковых условиях, люди приходят к разным результатам. Поэтому существует востребованность в том, чтобы изучение определённого языка происходило быстро и результативно.  |
| Технологические риски | 1. Ценовой диапазон
2. Побочные эффекты
3. Создание и реализация продукта
 |
| Потенциальные заказчики | У проекта есть 3 основные целевые аудитории:1. Родители, чьи дети заинтересованы в обучении за границей или изучении иностранного языка.
2. Путешественники, которые каждый раз приезжают в разные страны и города, наблюдая за атмосферой и культурой местности.
3. Зарубежные компании и организации, основывающиеся на взаимодействии с иностранными партнёрами.
 |
| Бизнес-модель стартап-проекта | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу товара. Стоимость средней по длительности таблетки будет равна 50 000 руб. при себестоимости 5 000 руб. за штуку |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | «Лингвистическая таблетка» представляет собой уникальный фармацевтический продукт, который позволяет знать и понимать иностранный язык, как носитель. Направление эдунет относится к сфере образования, а «Лингвистическая таблетка» напрямую взаимосвязана с изучением технологии и методологии, повышающей вовлеченность человека в процесс обучения и развития. Направление хелснет подразумевает создание медицинского продукта или услуги, способные улучшить здоровье или качество жизни своего владельца, функционируя в рамках рынка здравоохранения.  |
| Объем финансового обеспечения | 3 800 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | TAM: 759,3 тыс. студентов + 785 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса + 4,5 тысяч стартапов( В Москве)Тогда 1 548 800 это количество клиентов в ТАМ. SAM: предположим, что только 70% студентов готовы купить наш продукт = 531,5 тыс50% предприятий = 392,5 тысяч90% стартапов = 4 тысТогда 928 тыс это количество клиентов в SAMSOM: учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 53 тыс. Тогда SOM составит 795 млн рублей в год. |
| 3. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, дн. | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии | 10 | 0 |
| Разработка макета и интерфейса продукта | 10 | 0 |
| Производство (найм работников, поиск и аренда) | 10 | 1 000 000 х 2 |
| Производство пробной партии | 14 | 550 000 х 2 |
| Тестирование и внесение необходимых изменений/улучшений в продукте | 9 | 100 000 х 2 |
| Выпуск продукции | 12 | 500 000 |

Итого: 3 800 000 рублей |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники |  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Сорокина Александра Игоревна
2. Димитриева Карина Андреевна
3. Блбулян Давид Спартакович
 | 3 5003 5003 000 | 35%35%30% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100 % |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап-проекта
 |
| Ф. И. О. | Должность(роль) | Контакты | Выполняемые роли в проекте | Образование/опыт работы |
| Сорокина Александра Игоревна | Руководитель проекта | 7(988)527-51-12sorokinaa578@gmail.com | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде. | Среднее общее образование |
| Димитриева Карина Андреевна | Координатор проекта, аналитик | 7(962)599-87-98dkarinchik@mail.ru | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование |
| Блбулян Давид Спартакович | Менеджер проекта, PR-менеджер | +7(986)983-77-81dvdblb@yandex.ru | Работа с внешней составляющей продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование |