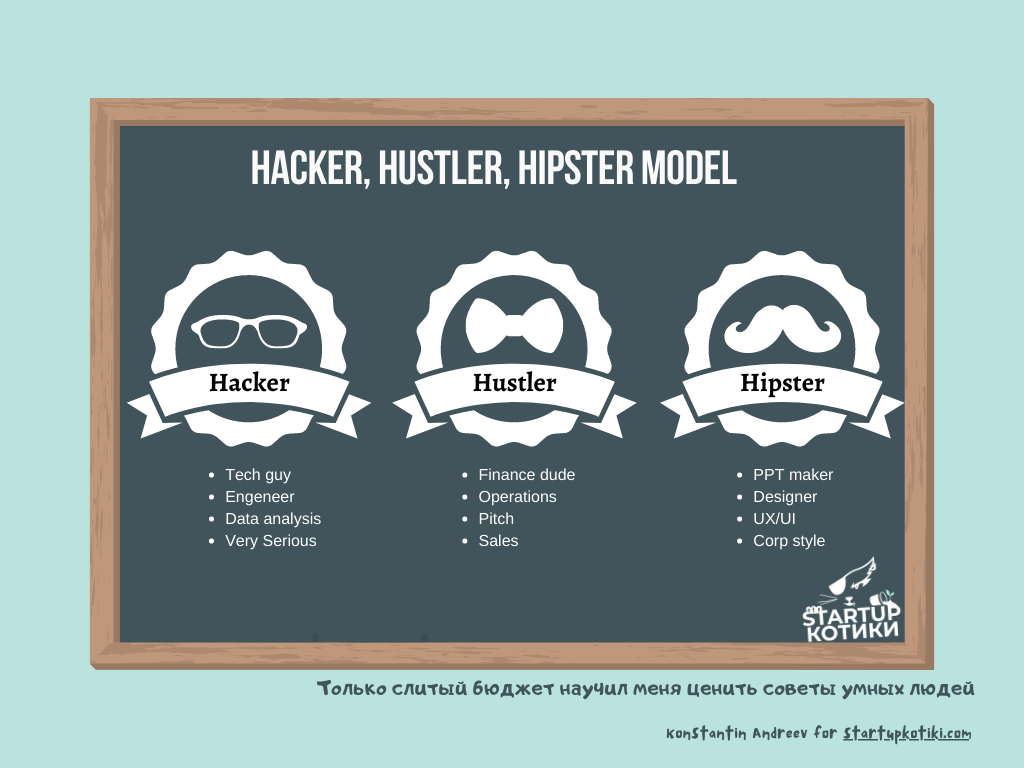
ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Комплексный продукт для школ Phoenix |
| Команда стартап-проекта | 1.Редут Влада Олеговна  2.Редут Роман Олегович  3.Голубь Богдан Евгеньевич  4.Каштанов Иван Александрович  5.Осадчев Игорь Александрович  6.Гертман Полина Сергеевна  7.Серебряков Сергей Евгеньевич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/kompleksnyj-produkt-dla-skol |
| Технологическое направление | Edtech |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Комплексный программный продукт, позволяющий тестировать учащихся на наличие соответствующих знаний, подготавливать к экзаменам, собирать статистику, проводить аналитику и составлять отчеты |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | После пандемии в новых реалиях появились изменения в программных требованиях обучения, однако возможностей сервисов, которые есть в наличии недостаточно. Цель: Повысить уровень знаний у школьников и желание обучаться; Снизить уровень стресса; Привить практические навыки применения теоретического материала, предусмотренного школьной программой; Провести аналитику проседающих тем; Облегчить работу учителям, освободив время на уроках для интересных вещей |
| Технологические риски | Неисправность (сбои) серверов  Взлом базы ответов |
| Потенциальные заказчики | Государственные школы и колледжи, частные школы и школы дополнительного образования, ученики на домашнем обучении и репетиторы |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | B2B- частное школьное образование и школы дополнительного образования – лицензии  B2C- ученики на домашнем обучении и репетиторы- подписка |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | WEB, SQL, Unity |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 150000 на продвижение (1.5 рубля за 1 просмотр рекламы (всего 100к просмотров 1 раз)+100000(от 500 руб/час) на услуги фрилансеров + 460000 на технику для участников(1 компьютер/ноутбук до 65700 рублей) + 290000 рублей на непредвиденные расходы  Итого 1000000 |
| Предполагаемые источники финансирования | 1-Запрос финансирования проекта у государства  2-Частные школы и физические лица |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Риски :  Государство может не решиться внедрить проект  Возможности :  Большая клиентская база, большое количество частных лиц, ориентирующееся на гос. проект (желание получать более конкретные данные об своих учениках, статистику, не разбросанную по другим источникам) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Запуск МВП Апробация на школах | 2023 | 1000000 | | Запуск продукта на рынок НСО. Доработка базового функционала | 2024 | 2000000 | | Запуск продукта на рынок | 2025 | 2000000 | | Внедрение новых технологий и расширение функционала платформы | 2026 | 3000000 | | Поддержка и дополнение функционала по мере необходимости | 2027 | 1000000 |   \*\*\* Стоимость уточняется, цифры примерные  Итого 9000000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1.-  2.-  3.- | Кто будет вносить деньги  Кто вкладывается деньгами | - | | Размер Уставного капитала (УК) | - | - | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта   https://habr.com/ru/post/526118/ | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| 1.Редут Влада Олеговна | 3Н  CEO (Hustler)  CTO (Hacker) Hipster() Экономика/маркетинг | +7 905 095-03-21 Телеграм: @tuderess vlada@redut.info |  | 4 курс бакалавриат АВТФ |
| 2. Редут Роман Олегович | 3Н  CTO (Hacker)  CEO (Hustler) Hipster() Экономика/маркетинг |  |  | 11 класс  Разработка игр Unity, Android Studio, Visual Studio |
| 3. Голубь Богдан Евгеньевич | CTO (Hacker) |  | Разработка мини игр | 1 курс бакалавриат АВТФ  Разработка игр |
| 4. Каштанов Иван Александрович | CTO (Hacker)  Hipster/Designer(UX/UI) |  | Разработка мини игр | 1 курс бакалавриат АВТФ |
| 5. Осадчев Игорь Александрович | CTO (Hacker) |  | Разработка мини игр | 1 курс бакалавриат АВТФ  Разработка игр |
| 6. Гертман Полина Сергеевна | Hipster/Designer(UX/UI)  Художник |  |  | 1 курс бакалавриат АВТФ |
| 7. Серебряков Сергей Евгеньевич | CTO (Hacker) |  | Разработка мини игр | 1 курс магистратура АВТФ |



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)