|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | sN1kers |
| Команда стартап-проекта | Ефимова Елизавета Игоревна, Климова Мария Антоновна, Мазалова Мария Викторовна, Шуина Анастасия Юрьевна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/sn1kers> (недействительно) |
| Технологическое направление | SportNET |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Инновационные кроссовки с регулировкой температуры, собственным приложением, которое заменит умные часы. В данных кроссовках будет удобно заниматься спортом на улице в любую погоду, будь то снег или жара, потому что температуру в кроссовках можно выставить по вашему усмотрению. На пробежки или занятия спортом на улице вам теперь не придется брать телефон, кроссовки полностью заменят его. в них встроен датчик GPS, шагомер и пульсометр. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1) Поддержание комфортной температуры внутри кроссовок. (Степану Киселеву хочется бегать не только в теплую погоду, но и зимой, чтобы готовиться к соревнованиям, для этого ему нужны кроссовки, которые будут поддерживать комфортную температуру внутри кроссовок) 2) Приложение заменяет умные часы. (Членам нашей команды неудобно носить на руках часы в повседневной жизни и во время занятий спортом, поэтому наши кроссовки имеют собственное приложение, которое заменит умные часы).  Поэтому существует необходимость и востребованность в приобретении кроссовок с функцией поддержания комфортной температуры внутри них. |
| Технологические риски | Одним из рисков является несоблюдение работниками условий договора, что может привести к задержке выпуска продукта на рынок, пока будут найдены другие сотрудники.  Также одним из рисков будет являться поломка оборудования, что также может задержать выпуск продукта на рынок, пока будет найдено и доставлено новое оборудование на производство.  Ошибки/ограничения ресурсного обеспечения также являются одними из технологических рисков, что приведет к неправильному выполнению работы. Это может повлечь за собой корректировку плана выполнения работы. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:  Люди, занимающиеся спортом  От 16 до 35 лет  Средний или выше среднего уровня дохода |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Продажа нашего продукта на маркетплейсах, крупные оптовые заказы, продажа продукта в социальных сетях.  Сотрудничество с известными личностями, спортивными блогерами и теми, кто тестирует спортивные новшества. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта инновационные кроссовки, позволяющие заниматься спортом в любую погоду, так как в них встроена функция поддержания комфортной температуры внутри кроссовок.  Направление SportNET подразумевает создание спортивного продукта или услуги, способное улучшить занятия спортом своего владельца, функционируя в рамках рынка спортивных товаров и услуг. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 1250000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции, кредиты |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 9 233 157 человек **в Центральном федеральном округе**  Тогда 9 233 157 это количество клиентов в ТАМ. Стоимость кроссовок состявляет 50 000 рублей, тогда ТАМ составит 461,658 млрд рублей в год  **SAM:** предположим, что только 60% людей готовы купить наш продукт = 5 539 894 человек  Тогда 5 539 894 человек это количество клиентов в SAM, а он составит 276,995 млрд рублей в год.  **SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 554 тыс. человек Тогда SOM составит 27,699 млрд рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Заключение договора с инженерами, IT-специалистами, дизайнерами, с производством | 4 | 820 000 | | Разработка технической документации и документации ПО | 0,5 | 0 | | Разработка дизайна и чертежей | 0,7 | 5 000 | | Разработка прототипа кроссовок и приложения | 0,7 | 20 000 | | Тестирование продукта в работе | 0,5 | 0 | | Доработка продукта | 0,2 | 10 000 | | Запуск рекламы | 5 | 75 000 | | Финальная проверка продукта | 0,2 | 20 000 | | Выпуск продукта на рынок | 4 | 300 000 | | Прочее | 7 | 0 |   Итого: 1 250 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Ефимова Елизавета 2. Климова Мария 3. Мазалова Мария 4. Шуина Анастасия | 2500  2500  2500  2500 | 25%  25%  25%  25% | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Шуина Анастасия Юрьевна | Руководитель проекта | 8 (960) 193-35-10 | Координация действий и решений, выявление основных идей.  Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее.  Участие в разработке детального бизнес-плана. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Мазалова Мария Викторовна | PR-менеджер | 8 (904) 080-76-14 | Создание материала для основы рекламы.  Выбор каналов продвижения.  Договор с партнерами о рекламе. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Климова Мария Антоновна | Дизайнер | 8 (987) 630-96-75 | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Ефимова Елизавета Игоревна | Администратор | 8 (910) 438-05-25 | Составление графика работ.  Контроль календарно-сетевого планирования.  Расчет объема работ и подготовка смет.  Работа с информацией и ее структурирование. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |

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)