ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | Создание платформенного программного обеспечения с предметной базой данных о ненадежных независимых продавцах |
| Команда стартап-проекта | 1. Гмырина Екатерина Сергеевна 2. Чурилова Людмила Кирилловна 3. Гиниятуллина Амина Мансуровна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/sozdanie-platformennogo-programmnogo-obespecenia-s-predmetnoj-bazoj-dannyh-o-nenadeznyh-nezavisimyh-prodavcah> |
| Технологическое направление | Стартап соответствует направлению НТИ TechNet. |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Программное обеспечение, реализующее приложение для взаимодействия пользователей с предметной базой данных, а именно с хранилищем информации о ненадежных независимых продавцах.  Установив приложение на устройство, пользователь при заключении сделки купли-продажи может проверить продавца, не совершал ли он мошеннические действия в прошлом.  Столкнувшись с мошенничеством на торговых онлайн площадках, пользователь может отправить информацию о обманувшем его пользователе в приложение.  Также он сможет просмотреть полезную информацию о заключении сделок купли-продажи на различных торговых агрегаторах. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Из-за политических санкций различные иностранные товары перестали поступать на территорию России. В связи с этим, появилось огромное число перекупщиков, продающих свои товары на разных торговых площадках, что повлекло за собой увеличение количества случаев мошенничества. Интервью с такой целевой группой, как онлайн маркетплейсы, показало, что у данных площадок нет возможности предотвращать мошеннические действия. Разработанная платформа позволит идентифицировать злоумышленника до совершения им повторных мошеннических действий. Таким образом, торговые онлайн площадки повысят уровень безопасности своих клиентов, чем привлекут на свои платформы новых, а у банков снизится количество обращений, связанных с возвратом денег их обманутым владельцам. |
| Технологические риски | 1. Нереализация заложенных в продукт функций в процессе его разработки.  2. Недостижение запланированного качества продукта в результате сбоев программы.  3. Недостижение запланированных технических параметров (объем базы данных, количество возможных пользователей и др.) в ходе разработки приложения. |
| Потенциальные заказчики | Торговые онлайн площадки (маркетплейсы), банки. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | 1. С помощью продажи лицензии на использование ПО вышеуказанными организациями. 2. С помощью продажи подписки на ПО физическим лицам. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Данный стартап относится к направлению TechNet, поскольку попадает под категорию технологий «Big Data» - генерация, сбор, хранение, управление, обработка и передача больших данных (разработка предметной базы данных). |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 1 500 000 рублей ( 1 000 000 - средства частного инвестора, 500 000 - средства команды проекта), них:  1 200 000 рублей - стоимость разработки самого приложения.  300 000 рублей - резерв средств на непредвиденные работы и затраты. |
| Предполагаемые источники финансирования | Средства частного инвестора, личные средства команды проекта. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | 839 870 000 рублей - общая выручка от продажи компьютерного программного обеспечения в России за 2020 г.  На ПО в сфере экономической безопасности пришлось приблизительно 5% от общей выручки, то есть 41 993 500 рублей.  Стартап может рассчитывать как минимум на 10% - 4 199 350 рублей в год. |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | 1. Разработка и тестирование продукта. | 4 | 1 500 000 | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  |   Итого 1 500 рублей. |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники команды проекта | Размер доли (руб.) | % | | --- | --- | --- | | Руководитель проекта | 20 000 | 20% | | Участники команды проекта | 28 000 | 28% | | Инвесторы | 52 000 | 52% | | Размер Уставного капитала (УК) | 100 000 |  | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Чурилова Людмила Кирилловна | Менеджер по проекту | +79856406267 | Разработка концепции проекта, ведение документации проекта, написание технического задания. | Студентка 4 курса программы "Управление проектом".  Студентка программы профессиональной переподготовки “Переводчик в сфере бизнес-коммуникаций (английский язык)” |
| Гиниятуллина Амина Мансуровна | Менеджер по проекту | +79262875201 | Разработка концепции проекта, подготовка презентации, проведение анализа рынка. | Студентка 4 курса программы "Управление проектом".  Опыт работы, 11 месяцев в компании ООО «Адидас», 2 месяца в компании «Melon Fashion Group». |
| Гмырина Екатерина Сергеевна | Руководитель команды | +79145464400 | Разработка концепции проекта, проведение интервью с целевыми аудиториями., проведение анализа рынка. | Студентка 4 курса программы "Управление проектом".  Опыт работы:  2 месяца - "МДГ" - менеджер по работе с маркетплейсами, СММ-специалист, помощник руководителя  5 месяцев - Esthetichome - SMM-специалист |

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)