ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Разработка интеграционной системы для объединения сервисов на базе кампусной карты |
| Команда стартап-проекта | 1. Коваленко Софья  2. Сенаторова Елена |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/kampusnaa-karta-guu> |
| Технологическое направление | IT-технологии |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Создание программного продукта - платформы, позволяющей через интеграцию разных сервисов предоставлять конечному клиенту банка универсальную карту с уже подключенными к ней сервисами |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Многие студенты и сотрудники сталкиваются с проблемой забытых и потерянных пропусков и социальных карт. НО, в большинстве случаев, все всегда берут с собой банковские карты. Поэтому создание единой карты, совмещающей банковскую, проездную карты и пропуск, позволит уменьшить количество карт, которые люди вынуждены носить с собой ежедневно.  Оформление такой карты занимает меньше времени и позволяет избегать посещения офисов государственных структур и ограничивает объем бумажной волокиты.  Имея в своем арсенале такой продукт и благодаря формированию партнерских отношений с вузом, банк может с меньшими затратами привлечь дополнительных клиентов - студентов и сотрудников университета. |
| Технологические риски | Данная платформа - это достаточно сложный продукт, который будет объединять несколько сервисов, поэтому среди существующих технологических рисков можно отметить сложность программирования, разработки такого продукта, которая при эксплуатации может стать причиной ошибок, медленной скорости работы. |
| Потенциальные заказчики | Основными заказчиками могут являться региональные банки, так как у них не всегда есть возможности и компетенции разработать подобные сервисы |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Предоставление доступа банковскому сектору к данной платформе для возможности оформления такого продукта. За счет этого банки смогут расширять свою клиентскую базу, так как появится возможность подключать университеты к новому сервису.  Полная продажа и интеграция платформы в существующие сервисы банка |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Разработка такой системы подразумевает эмиссию карты с микропроцессором и системой бесконтактных платежей, а также синхронизацию баз данных |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 10 000 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Привлечение грантовых средств и сторонних инвесторов |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Интеграционные процессы в системе высшего образования идут в сторону объединения, укрупнения ВУЗов, создания кампусов.  Примеры таких процессов:   * Кампус Дальневосточного федерального университета во Владивостоке на базе объединения четырех вузов; * Строительство Томского межуниверситетского кампуса подразумевает создание полноценной студенческой инфраструктуры, объединяющей несколько университетов города.   Обеспечивать большое количество студентов ранее упомянутыми сервисами комплексно и быстро - это задача будущего.  Таким образом, рынок кампусных проектов растет, все идет к увеличению. Соответственно, такой проект будет полезен на данном рынке. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Постановка ТЗ от банка, понимающего технологию разработки системы | 4 | 300 000 | | Переговоры с IT-компанией, обсуждение стоимости | 2 | 780 000 | | Разработка платформы | 9 | 3 000 000 | | Тестирование разработанной платформы, исправление ошибок | 6 | 1 570 000 | | Тиражирование данной платформы с другими банками | 24 | 2 600 000 | | Внедрение платформы в инфраструктуру университета | 12 | 1 750 000 |   Итого 57 10 000 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Коваленко Софья  2. Сенаторова Елена  3. Инвестор | 30 000  30 000  140 000 | 15%  15%  70% | | Размер Уставного капитала (УК) | 200 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Коваленко Софья Михайловна | Коммерческий директор | 8 (919) 001-51-13  kowalencko.sofi@yandex.ru | Общение с банками  Формирование ценового предложения для банков  Обсуждение, составление плана продаж | 4 курс ФГБОУ ВО “ГУУ” |
| Сенаторова Елена Юрьевна | Директор | 8 (919) 100-78-31  elenay.senator@gmail.com | Переговоры с компаниями-разработчиками, программистами  Контроль процесса разработки | 4 курс ФГБОУ ВО “ГУУ” |

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)