**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА  
«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.**

| Наименование Получателя гранта |
| --- |
| ИНН Грантополучателя |
| Наименование акселерационной программы |
| Дата начала реализации акселерационной программы |
| Дата заключения и номер Договора |

| **1. Общая информация о стартап-проекте** |
| --- |
| **Название стартап-проекта** |
| **Команда стартап-проекта** | 1.Енин Артем Евгеньевич 2.Зверева Светлана Николаевна 3.Козлобродов Илья Александрович |
| **Технологическое направление** | Технологии хранения и анализа больших данных |
| **Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)** | Learning Management Tools - Проект по разработке веб-платформы для частных школ дополнительного образования, которая включает набор инструментов по управлению обратной связью, учебным процессом и сотрудниками. |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | Основная проблема – это отсутствие управления обратной связью от преподавателей учащимся. Сбор и обработка данных требует внушительных временных и человеческих ресурсов, которых может не быть у частной школы.  Для получения обратной связи в школах используют электронные таблицы. В них преподаватели заполняют информацию о каждом ученике, после администратор вручную копирует информацию, в итоге информация оформляется в виде картинки (инфографики), которая отправляется родителям и ученикам.  Для повышения эффективности нужна автоматизация процессов:   * управление сотрудниками (постановка задач для преподавателей и администраторов, возможность удаления и добавления аккаунтов сотрудников); * управление расписанием (ведение групп и создание индивидуального плана обучения); * управление учащимися (формирование списка учеников группы, удаление и добавление аккаунтов, перевод в другую группу, изменение персональных данных); * прикрепление и последующий доступ к методическому материалу в рамках урока; * получение обратной связи учащимися; * возможность контроля процесса обучения родителем; * получение отчетности по группам и ученикам.   На рынке нет системы, которая объединяла бы весь необходимый функционал для частной школы дополнительного образования. |
| **Технологические риски** | Рост стоимости разработки, нехватка специалистов, взлом БД, неполадки серверной части, зависимость от интернета |
| **Потенциальные заказчики** | Школа Movavi, IT клуб Robi и др. частные школы дополнительного образования любой направленности по всей России |
| **Бизнес модель стартап-проекта1** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | B2B. Работаем в формате подписки (SaaS), которая зависит от количества активных учеников частной школы. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | Нацелены на работу с частными учреждениями дополнительного образования , оптимизируя и автоматизируя их бизнесы процессы |
| **2. Порядок и структура финансирования** |  |
| **Объем финансового обеспечения2** | 2 949 000 рублей |

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.  
2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

| **Предполагаемые источники финансирования:** гранты, личные финансы, частные инвесторы |
| --- |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта:** общий объем целевого рынка - 18 млрд. руб.,  доступный объем рынка - 450 млн. руб.  реально достижимый объем рынка - 10 млн. руб. на ближайший год. |

**3. Календарный план стартап-проекта**

| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- |
| 1. **Минимальный рабочий продукт (MVP)** | **6 мес** | **949 000 руб.** |
| 1. **Модуль обратной связи** | **3 мес** | **2 000 000 руб.** |
| 1. **Система управлением обучением (LMS)** | **6 мес** | **3 000 000 руб.** |
| 1. **Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)** | **6 мес** | **3 000 000 руб.** |
| 1. **Финансовые инструменты** | **6 мес** | **3 000 000 руб.** |

**Итого  
4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**

| Участники |
| --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Енин Артем 2.Зверева Светлана 3.Козлобродов Илья | 36  30  34 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10000 руб. |

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)

| **Команда стартап- проекта** | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ф.И.О** | **Должность** | **Контакты** | **Выполняемые работы в Проекте** | Образование/опыт работы |
| Енин Артем Евгеньевич | Коммерческий менеджер | +79237850015,  artemenine@gmail.com | Продвижение проекта, разработка дизайна, коммерциализация проекта, SEO | Бакалавриат (инноватика НГУЭУ) |
| Зверева Светлана Николаевна | Финансовый менеджер | +79930211519,  zverevas5842@gmail.com | Контроль затрат, составление отчетности, налоговое планирование, стратегическое планирование, управление финансами | Бакалавриат (инноватика НГУЭУ) |
| Козлобродов Илья Александрович | Разработчик | +79132541582,  kozlobrodov.ilya@gmail.com | Фронтэнд и бэкэнд разработка, моделирование и построение платформы | Бакалавриат (инноватика НГУЭУ) |

@RussiaUniversities

#МинобрнаукиРоссии

#десятилетиенауки