**Паспорт стартап-проекта**

|  |
| --- |
| 1. **Общая информация о стартап-проекте**
 |
| **Название стартап-проекта** | **Cистема фильтрации выхлопных газов автомобилей и ТЭС** |
| **Команда** **стартап-проекта** | 1. Карабашев Алим Русланович
2. Сорокина Елизавета Константиновна
3. Бузаев Егор Евгеньевич
 |
| **Технологическое направление** | Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения |
| **Описание стартап-проекта****(технология/ услуга/продукт)**  | Фильтрация выхлопных газов с помощью фильтров, с последующей переработкой отходов их деятельности в целях огромной озабоченности об экологии, окружающей среде и о будущих поколениях |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | Наш продукт позволит колоссально начать беречь окружающую природу и замедлит уменьшение озонового слоя Земли, что полезно отразится на нашей планете и для живых организмов |
| **Технологические риски** | Возможны ошибки при эксплуатации фильтра в виде неправильной установки, сборки и пользования, а так же из-за халатного процесса его обслуживания |
| **Потенциальные заказчики**  | 1. Автомобильные заводы
2. Заводы по изготовлению труб для ТЭС
3. Производственные заводы
4. Заводы оборонного комплекса
 |
| **Бизнес модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Продукт будет распространяться через автосалоны и интернет, так же через магазины для автомобилей |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | Продукт основан на простой начинке, но колоссальной экологичности, будет состоять из переработанных материалов, и затем опять будут перерабатываться после своей работы |
| **2. Порядок и структура финансирования**  |
| **Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2)** | 1 500 000\_\_\_рублей  |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Инвестиции частных и юридических лиц, а так же гос. инвестиции |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3)** | Сильные стороны: уникальность сервиса, невысокие цены на товарВозможности: повышение уровня экологичностиСлабые стороны: слабая износостойкость около 1 месяцаУгрозы: проблемы с первоначальным внедрением этих механизмов |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| Разработка технического задания | 1 | 200 000 |
| Сбор и анализ данных | 2 | 200 000 |
| Выбор и обучение модели сбыта товара в коммерческих целях | 3 | 400 000 |
| Создание приложения для распространения продукта конечным потребителям  | 4 | 350 000 |
| Закрытое тестирование продукта.  | 1 | 250 000 |
| Доработка продукта после закрытого тестирования | 1 | 100 000 |

**Итого 12 месяцев разработки и 1 500 000 рублей вложений** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Карабашев Алим Русланович
2. Сорокина Елизавета Константиновна
3. Бузаев Егор Евгеньевич
 | 1. 40
2. 30
3. 30
 | 1. 40
2. 30
3. 30
 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 100  | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. **Команда стартап- проекта**
 |
| **Ф.И.О.** | **Должность**  | **Контакты**  | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/опыт работы** |
| Карабашев Алим Русланович | Создатель идеи,Team Leader | +7 9015378434 | Разработка рабочего образца | Неоконченное высшее  |
| Сорокина Елизавета Константиновна | Аналитик | +7 9055105060 | Выбор рынка сбыта | Неоконченное высшее |
| Бузаев Егор Евгеньевич | Инженер по разработке | +7 9605188051 | Разработка рабочего образца | Неоконченное высшее |

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)