|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | WayKey |
| Команда стартап-проекта | Ацапкин И.С., Смяткин А.М. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | ТехноДрайв; (средства навигации и поиска информации, инструменты повышения эффективности деятельности организации). |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Суть проекта заключается в создании платформы-конструктора интерактивных карт внутри организаций.  Идея проекта появилась у члена команды, и, проводя мозговые штурмы, совершенствуя эту мысль со всех сторон, мы пришли к тому, что хотим всерьез заняться реализацией данного проекта.  Мы хотим, чтобы наш проект стал инструментом для простого создания средств навигации внутри помещений, по типу популярных навигаторов, но показывал не только маршрут, но и уникальные дополнения к нему.  Мы хотим разработать такую платформу, которая станет понятной без специализированного обучения обращения с ней, которая будет представлять из себя универсальное и неповторимое средство повышения как качества жизни людей, так и эффективности учреждений. Одними из функций платформы и создаваемых в них интерактивных карт станут: редактирование объектов с помощью перетаскивания и добавления меток, обновление в режиме реального времени, персонализированные идентификационные маркеры, аналитику для владельцев помещений и поддержку любых современных устройств.  Мы заинтересованы в создании данного продукта по причине все большего роста и развития крупных организаций, в которых бывает достаточно сложно ориентироваться привычными нам методами, а также потому, что пока не существует универсальных решений для упрощения деятельности и коммуникации внутри крупных зданий. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Навигационные инструменты необходимы в больших пространствах. Они помогают качественно оценивать местоположение и находить наиболее комфортные пути для достижения отмеченной точки.  Большинство людей пользуются навигаторами ежедневно либо несколько раз в неделю, причем не всегда их обращение к навигатору обосновано поиском маршрута. Также, судя по данным проведенного опроса, превалирующая доля опрошенных часто сталкиваются с проблематичным ориентированием в новых помещениях.  Возникновение платформы-конструктора для создания интерактивных карт поможет как людям, так и организациям ввиду способности давать информацию наиболее оперативно, позволяя принимать решения, которые повысят общую эффективность, что зачастую связано с эффективным распределением ресурсов и дальнейшим продуктивным ведением дел. |
| Технологические риски | 1. Риски безопасности: Если приложение не защищено должным образом, оно может быть взломано, и данные пользователя могут быть скомпрометированы.  2. Технические риски: Сложная разработка и некачественная поддержка платформы в дальнейшем могут привести к ее неработоспособности.  3. Риски качества: Приложение может быть медленным, из-за низких стандартов качества.  4. Риски совместимости: Приложение платформы может не работать на различных устройствах, версиях операционных систем из-за проблем с архитектурной совместимостью или мощности устройства.  5. Юридические риски: Возможны проблемы, связанные с сохранением корпоративной тайны или нарушением патентов.  6. Пользовательские риски: Использование платформы может вызвать негативные впечатления у пользователя при некачественной оптимизации приложений.  7. Финансовые риски: при первом запуске онлайн платформы можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей, по этой причине проект может потерпеть неудачу или обанкротиться из-за недостатка средств, отсутствия рыночного спроса или других финансовых ограничений. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать:  Крупные торговые, медицинские центры, офисы, аэропорты, отели. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Freemium — это возможная модель бизнеса, при которой наш проект предоставляет продукты или услуги бесплатно, зарабатывая при этом на рекламе или других источниках дохода, например, возможно взимание платы за дополнительные опции. Эта модель позволяет привлекать большое количество пользователей благодаря бесплатности предлагаемых услуг или продуктов, что в свою очередь увеличивает количество потенциальных клиентов для рекламодателей.  Подписка — это модель, при которой пользователи платят регулярный или единовременный взнос за доступ к определенным услугам и контенту, предоставляемых нашим проектом. Подписка может предполагать плату за ежемесячный, ежегодный доступ к продукту или услуге, либо за платный контент, который нельзя получить иным способом. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта — это программное обеспечение для мобильных платформ и PC, для разработки которого потребуется следующие технологии:  1. Геопозиционирование: приложение должно иметь возможность определять местоположение пользователя с помощью GPS, Wi-Fi, Bluetooth или других методов.  2. Картография: необходим доступ к системам картографии и геоданным, которые позволят отображать на картах различные объекты и точки интереса.  3. Разработка мобильных приложений: для создания навигационного приложения, необходимо иметь знания и опыт в разработке мобильных приложений для Android или iOS.  4. База данных: для хранения и обработки данных о подробной информации о местоположении, достопримечательностях, маршрутах и другой полезной информации.  5. Cloud computing: обработка большого объема данных может быть обеспечена с помощью облачных вычислений, что позволит приложению работать быстрее и более эффективно.  6. Искусственный интеллект: для оптимизации маршрутов и других функций могут использоваться методы искусственного интеллекта, такие как машинное обучение и нейронные сети.  7. Аналитика данных: аналитика может помочь в сборе и обработке информации о поведении и интересах пользователей, что позволит разработчикам улучшить продукт и подстраивать его под потребности целевой аудитории.  В целом, создание навигационного приложения требует достаточно сложных технологических решений, поскольку приложение должно не только работать стабильно и быстро, но и быть удобным для пользователей. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_**2.357.900 р**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:**  5,86 млн компаний малого и среднего бизнеса + 4,5 тысяч стартапов по России  Это 5,90 млн клиентов в TAM. Предположим, подписка на наше ПО будет стоить 5 тысяч, в таком случае TAM составит 29 500 000 000 рублей в год  **SAM:**  предположим, что только 30% компаний готовы купить наш продукт – 1 752 000  предположим, что только 30% стартапов готовы купить наш продукт – 1 350  Тогда 1 753 350 это количество клиентов в SAM, а он составит 8 766 750 000 рублей в год  **SOM:**  учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 175 335. Тогда SOM составит 876 675 000 рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. | | Составление ТЗ | 1 | 257 900 | | Подбор команды | 1 | 700 000 | | Создание дизайна платформы | 1 | 700 000 | | Разработка платформы и тестирование | 2 | 700 000 |   Итого: **2.357.900** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Ацапкин И. С.  2. Смяткин А. М. | 5000  5000 | 50%  50% | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| **Ацапкин Илья Сергеевич** | руководитель, мыслитель, формирователь | **+7-(985)-185-74-33** | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование, опыт работы – 2 года |
| **Смяткин Александр Михайлович** | коллективист, исполнитель | **+7-(985)-185-74-33** | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде. | Среднее общее образование, опыт работы – 2 года |

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)