ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | United Health |
| Команда стартап-проекта | 1.Касаткин А.В  2.Кречетов А.А |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/united-health |
| Технологическое направление | Разработка приложения |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Разработка приложения-платформы для подбора, заказа и доставки медикаментов по самым низким ценам |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Одной из основных проблем при разработке проекта может быть сложность в установлении партнерских отношений с поставщиками и курьерскими службами.  Для успешного функционирования платформы необходимо иметь доступ к широкому ассортименту товаров и быстрой доставке по Москве.  Решение:   1. активный поиск потенциальных партнеров и предложение им выгодных условий сотрудничества (использовать различные маркетинговые инструменты, такие как реклама и промо-акции) 2. Для привлечения покупателей и конкуренции на рынке продаж лекарственных средств, необходимо создать уникальное предложение, которое будет отличаться от конкурентов. Например, можно предложить на краткий срок бесплатную доставку 3. Также важно активно продвигать платформу в социальных сетях и других онлайн-каналах о здоровье, для привлечения большего количества потенциальных покупателей |
| Технологические риски | Возможная низкая производительность, большие затраты, недостаток ресурсов, малая клиентская база, неоправданные ожидания |
| Потенциальные заказчики | Потребителем могут выступать все пользователи приложения, а особенно люди с ограниченными возможностями, пенсионеры и пожилые люди, женщины и мужчины 25-60 лет, люди в возрасте от 18-25 лет. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Иметь доступ к заказу медикаментов имеет каждый; путём специальной подписки клиентам будет доступна дополнительная информация о поступлениях новых лекарственных средств, а также система бонусов; в приложении будет присутствовать реклама различных брендов, которые хотят увеличить свою клиентскую базу; основной доход будет идти с минимальной наценки на товар и доставку, чтобы окупалась покупка товара + его доставка(формирование цены) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | 1. Платформа адаптирована под мобильные устройства, работающие на Android и iOS 2. Имеется возможность пользоваться приложением не только с мобильных устройств, но и с ПК 3. В приложении используется простой и понятный интерфейс; присутствуют целые категории медикаментов, которые разделяются на ещё более мелкие; присутствует возможность следить за новинками и отслеживать новые медикаменты. 4. Присутствует возможность пользоваться фильтрами, чтобы полностью подстроить выбор под себя и найти нужные лекарства. 5. Через приложение можно будет пройти весь путь: от выбора товара по нужным категориям, вплоть до оплаты и отправки товара через транспортную компанию 6. Есть возможность оплаты заказа онлайн, либо через виртуальный кошелёк 7. В приложении присутствует двух-факторная верификация, что делает возможность взлома практически нулевой |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | \_1575000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | 1. Личные сбережения 2. Инвесторы 3. Рекламодатели 4. Кредит 5. Партнёрство |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | Проект довольно уникален, так как ему нет аналогов на российском рынке, более того тема подбора и доставки лекарств сейчас актуальна в РФ как никогда |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | Разработка приложения | 4 | 450000 | | Тестирование | 2 | 200000 | | Проверка работоспособности с выявлением недочётов и их дальнейшим исправлением | 3 | 650000 | | Выпуск в релиз | 3 | 70000 |   Итого: 3800000 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники |  | | | --- | --- | --- | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Инвесторы  2.  3. | Доли обговариваются руководством с каждым инвестором лично | 60 на 40; после окупа 50 на 50 | | Размер Уставного капитала (УК) |  |  | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. оманда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Кречетов А.А | PR менеджер, генератор идей |  |  |  |
| Касаткин А.В | руководитель проекта |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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)