

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	Автоматизированная система технической поддержки пользователей
Команда стартап-проекта	1. Чунихин Антон Олегович 2. Хомич Владимир Олегович 3. Черников Антон Дмитриевич 4. Федотов Никита Игоревич
Технологическое направление	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.
Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)	<p>Автоматизированная система технической поддержки пользователей - это Web-приложение, предназначенное для сбора и обработке запросов от пользователей у которых возникают вопросы или проблемы с ПО на корпоративных АРМ.</p> <p>Данный продукт служит не только для диагностирования и решения проблем с ПО, но и предполагает производить консультацию пользователей по работе того или иного приложения, предоставляемых компанией.</p> <p>Автоматизированная система позволит компании сэкономить на найме дополнительных сотрудников, которые в настоящее время выполняют задачу сбора и обработки информации от пользователей. А также позволит повысить качество и скорость работы сотрудников.</p> <p>Благодаря использованию Web-технологий можно будет легко разместить данный продукт на локальных серверах компании или использовать облачные решения, что в свою очередь позволит легко модернизировать информационную систему под изменяющийся рынок программного обеспечения.</p>
Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	<p>В современных реалиях, автоматизация позволяет выполнять поставленные задачи быстрее и качественнее, чем использование человеческого ресурса. Тем самым замена, всем привычных, Call-центров на информационную систему будет являться более дешевым и продуктивным вариантом поскольку будет исключен человеческий фактор в диагностике проблем со стороны операторов.</p> <p>Задачами проекта выступают следующие цели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ускорить процесс диагностирования ПО; 2) ускорение консультации пользователей по используемому ПО; 3) предоставить легко модифицируемый продукт подстраивающийся под нужды компании;

	Ожидаемым результатом реализации данного проекта является создание, развитие, а также внедрение информационной системы, созданной для эффективной работы сотрудников. Область применения достаточно широка, поскольку она может быть использована на предприятиях любой сферы деятельности, которым требуется автоматизация и организация существующих процессов.
Технологические риски	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость модернизировать систему для более удобного пользования. 2. Появление конкурентно способной технологии. 3. Утечка исходного кода системы. 4. Утечка обучающих курсов.
Потенциальные заказчики	Заказчиками данного продукта могут выступать предприятия с большим штатом сотрудников, а именно: <ul style="list-style-type: none"> • Образовательные учреждения, • правоохранительные органы, • средний и крупный бизнес.
Бизнес модель стартап-проекта¹ (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)	Наш стартап-проект планирует получать прибыль путем выполнения следующих задач: <ol style="list-style-type: none"> 1 Установка информационной системы на “железо” клиента, если он готов к этому на своих мощностях, 2 Подключение клиента к нашим облачным решениям, 3 Обучение персонала клиента для самостоятельного поддержания системы, 4 Дополнительная настройка системы под нужды клиента.
Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Современные службы технической поддержки должны включать в себя возможность сбора информации и способы решения различных проблем благодаря управлению программного обеспечения или человеческого ресурса, а также навигацию пользователей по использованию программных средств.
2. Порядок и структура финансирования	
Объем финансового обеспечения²	Закупка оборудования, зарплаты сотрудникам, аренда сервера.
	590000 рублей
Предполагаемые источники финансирования	Привлечённые инвестиции, гранты МГТУ им. Н.Э. Баумана, собственные средства, бизнес-ангелы
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта³	<p>Довольно свободный рынок и небольшое количество конкурентов. Российский рынок нуждается в цифровой независимости в этой нише. Также нужно учитывать большую потребность и спрос в области.</p> <p>По данным NeoAnalytics потенциал рынка call-центров будет постепенно снижаться, сейчас он составляет 91,5 млрд рублей. Потребности компаний в снижении количества рабочих мест будут увеличиваться. Замещение позволит сократить расходы компаний на 4-5%. Учитывая всех конкурентов, на рынке можно занять до 10-15%. Также можно учитывать положительный рост рынка на протяжении 10 лет на 80%. Рентабельность продаж 45 % за год.</p>

3. Календарный план стартап-проекта

Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.

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

Минимально жизнеспособный продукт	3	30000 (закупка оборудования) + 4 * 40000 * 3 (зарплата сотрудников) + 2000 (аренда сервера) = 590000
Тестирование и отладка продукта	3	4 * 40000 * 3 (зарплата сотрудников) = 560000
Рабочий прототип	4	4 * 40000 * 4 (зарплата сотрудников) = 760000
Доработка и обновление	2	4 * 40000 * 2 (зарплата сотрудников) = 360000
Итого 2430000 рублей.		

4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)		
Участники		
	Размер доли (руб.)	%
1. Чунихин А.О.	2500	25
2. Федотов Н.И.	2500	25
3. Черников А.Д.	2500	25
4. Хомич В.О.	2500	25
Размер Уставного капитала (УК)	10000	

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)

5. Команда стартап- проекта				
Ф.И.О.	Должность	Контакты	Выполняемые работы в Проекте	Образование/опыт работы
Чунихин Антон Олегович	Руководитель	chunikhinao@student.bmstu.ru	Ответственный за закупочную и продажную деятельность, правовое обеспечение, материально-техническое обеспечение, разработку	Выпускник МГТУ им. Н.Э. Баумана по направлению 09.03.01 прикладная информатика

			рекламной кампании и маркетинговой стратегии	
Никита Игоревич Федотов	Помощник руководителя	Телеграм: @fn7575kk	Ответственный за финансовое и организационное обеспечение проекта, стратегическое развитие, бизнес-анализ, создание дизайна интерфейса платформы	Выпускник МГТУ им. Н.Э. Баумана по направлению 09.03.01 прикладная информатика
Черников Антон Дмитриевич	Программист-разработчик, Архитектор	89629054194 Телеграм: @zeeede	Разработка алгоритма обработки данных, разработка интерфейса приложения, исходного кода, данных программы. Full-stack разработка.	Выпускник МГТУ им. Н.Э. Баумана по направлению 09.03.02 прикладная информатика
Хомич Владимир Олегович	Менеджер проекта	8 926 944 32 61 Телеграм: @vvokhom	Анализ рынка, финансовый расчет, консультирование.	Выпускник МГТУ им. Н.Э. Баумана по направлению

Приложение А

SWOT- анализ

	Положительное	Отрицательное
В н у т р е н н е е	Strengths: -Удаленный доступ -Горячая обработка тикетов -Возможность выбора способа установки	Weaknesses: -Малый опыт команды разработчиков -Малый стартовый капитал
В н е ш н е е	Opportunities: -Уход из локального рынка зарубежных компаний -Рост локальной отрасли IT	Threats: -Конкуренция с устоявшимися компаниями в РФ (например, OkDesk) -Недоступность зарубежного рынка

Приложение Б
Модель Остервальдера

<p>Ключевые партнеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Аренда выделенного сервера -Производитель CASE-инструментов 	<p>Ключевые деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Разработка продукта -Внедрение продукта -Анализ систем клиента -Маркетинг <p>Ключевые ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Программное обеспечение -Серверные мощности -Опытные разработчики -Знание систем клиента 	<p>Ценностные предложения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Удаленный доступ к клиенту -Горячая обработка тикетов -Возможность выбора способа (на облаке или на сервере клиента) 	<p>Отношения с клиентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Интернет-сервис -Тех-поддержка <p>Каналы сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Участие в конференциях -Поисковая реклама -Анимированное рекламное видео -Инбаунд-маркетинг -Маркетинг ключевых клиентов 	<p>Потребительские сегменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Малые IT-компании -Крупные IT-компании
<p>Структуры издержек:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Маркетинг -Тех-поддержка -Анализ систем клиента и установка -Разработка -Серверные мощности 		<p>Потоки доходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Продажа подписки <p>Стоимость подписки зависит от пакета и объема услуг</p>		<p>Логотип</p>

Приложение В

PEST- анализ

Влияние фактора	Экспертная оценка				Средняя оценка	Взвешенная оценка
	Владимир Хмельёв	Антон Чунихин	Никита Федотов	Антон Черников		
Политические факторы						
Санкции и уход с рынка западных компаний	2	5	5	2	4	0,364
Изменение государственного влияния на инновационную деятельность	3	3	3	2	2	0,341
Изменение влияния бюрократии и коррупции на IT-сектор	2	2	4	3	2	0,250
Экономические факторы						
Изменение курса валют	1	3	3	2	1	0,102
Изменение уровня безработицы	1	5	5	3	1	0,159
Изменение объема IT-промышленности	3	4	4	4	3	0,511
Социально-культурные факторы						
Изменение уровня образования работников IT	3	2	2	3	4	0,375
Изменение навыка обращения пользователя с РС	2	1	3	1	1	0,136
Технологические факторы						
Изменение доступности зарубежных IT-технологий	2	3	2	3	4	0,273
Изменение уровня локальных IT-технологий	3	2	3	2	3	0,341
Суммарное влияние:					22	

Взвешенная оценка	Вероятное изменение	Влияние на компанию	Возможное решение
Политические факторы			
Санкции и уход с рынка западных компаний	0,364 Уход с рынка РФ зарубежных компаний	Снижение конкуренции Уменьшение потенциального числа партнеров Уменьшение потенциального числа клиентов	Развиваться с расчетом на локальную аудиторию Развиваться с расчетом на локальный набор технологий
Изменение государственного влияния на инновационную деятельность	0,341 Повышение инновационной поддержки государства	Повышение возможностей для развития Повышение государственных грантов	Заявлять на инновационные гранты Участвовать в инновационных мероприятиях
Изменение влияния бюрократии и коррупции на IT-сектор	0,250 Снижение влияния бюрократии на сектор IT	Упрощение бюрократических процессов	Следить за изменениями в возможностях
Экономические факторы			
Изменение курса валют	0,102 Ожидается повышение курса доллара	Усложнение использования иностранных технологий	Искать альтернативные технологии
Изменение уровня безработицы	0,159 Ожидается повышение уровня безработицы	Возможно повышение числа кадров IT	Исследовать тенденции рынка труда
Изменение объема IT-промышленности	0,511 Ожидается повышение объема локальной IT-промышленности	Ожидается рост рынка сбыта и партнеров	Искать новых партнеров и клиентов
Социально-культурные факторы			
Изменение уровня образования работников IT	0,375 Ожидается временное снижение уровня образования IT-специалистов	Усложнение разработки продукта	Искать специалистов высокого уровня Проводить обучение специалистов низкого уровня
Изменение навыка обращения пользователя с РС	0,136 Ожидается повышение уровня обращения пользователя с РС	Косвенное снижение потребности в товаре	Искать возможности использовать навык пользователя
Технологические факторы			
Изменение доступности зарубежных IT-технологий	0,273 Ожидается понижение доступности зарубежных IT-технологий	Отсутствие доступа к новейшим IT-технологиям	Искать локальные источники технологий
Изменение уровня локальных IT-технологий	0,341 Развитие локальных IT-технологий	Доступность новых технологий	Активно искать новые технологии Принимать участие в разработке IT-технологий