ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Приложение для ГУУНазвание «Мы в ГУУ» |
| Команда стартап-проекта | 1. Сутягина Анастасия2. Сидоренко Елизавета3. Джейранова Марина |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Образование; EduNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Цифровое приложение ГУУФункции: — удобное автоматически обновляющееся расписание пар для всех групп и факультетов;— расписание каникул, сессии, праздников и практики;— подробная схема университета;— подробная информация о преподавателях (кабинеты, расписание, почта);— онлайн-занятия;— удобная запись на доп кружки;— новости университета;— список мероприятий;— онлайн библиотека с рекомендуемой литературой от преподавателей;— пропуск в университет;— подробная информация о студенте, рейтинг, успеваемость. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | - проблема недостаточной оптимизации информационных ресурсов ГУУ- проблема плохой коммуникации между преподавателями и студентами ГУУ- проблема плохого доступа к необходимой информации для студентов и преподавателей ГУУ |
| Технологические риски | При первом запуске онлайн платформы можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. Также возникает риск разработки не совсем удобной платформы. Так как клиенты будут приходить уже с определенным опытом, возможно с других похожих платформ, то наша задача создать такую онлайн-платформу, чтоб она была совместима с ожиданиями клиентов, со всеми удобствами.  |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория: Студенты, абитуриенты, преподаватели. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Доступ будет предоставлен для студентов и преподавателей бесплатно, у абитуриентов будет платный доступ пока те не станут студентами. Но также будет платная подписка с ней вы будите получать: полный доступ к библиотеке гуу, вебинаров и запись онлайн на различные мероприятия. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта — это коммуникация онлайн (приложение). Именно данный онлайн аспект составляет технологическую направленность. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_360 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Университет ГУУ, Гранты |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | 12 тыс. студентов обучающихся в Гуу300 тыс. абитуриентов в годВсего 312 тыс.Допустим подписка на наше приложение будет стоить 1 тысячу в год либо 100 рублей в месяц, тогда это составит 312 000 000 рублей в годПредположим, что только 80% студентов готовы купить наш продукт = 9 600 000 рублей – 9 600 студентов5 % абитуриентов готовых платить = 15 000 000 рублей – 15 000 абитуриентовТогда 24 600 это количество клиентов, а он составит 24 600 000 рублей в год. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Определение команды проекта  | 1 день | 0 |
| Определение целей проекта  | 1 день | 0 |
| Разработка концепции | 2 дня | 0 |
| Сбор и анализ необходимой информации | 2 дня | 0 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Подготовка и оформление необходимой документации | 1 неделя | 0 |
| Получение официального разрешения от ГУУ  | 1 неделя | 0 |
| Подбор необходимого персонала (дизайнер, программист) | 2-3 недели | 0 |
| Проведение маркетингового анализа  | 4 дня | 0 |
| Проектирования дизайна (интерфейс, дизайн, база данных, структура приложения) | 2 месяца | 350 000 руб. |
| Запуск приложения в плэй маркеты | 1 неделя | 10 000 руб. |
| Оценка эффективности | 1 месяц | 0 |

Итого 360 000 рублей |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Сутягина Анастасия2. Сидоренко Елизавета3. Джейранова Марина | 300030003000 | 33%33%33% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 9000 рублей | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  |   | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Сутягина Анастасия | Координатор руководитель |  | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование, студент 2 курса ИМ |
| Сидоренко Елизавета | Коллективист, исполнитель |  | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде.  | Среднее общее образование, студент 2 курса ИМ |
| Джейранова Марина |  Дизайнер |  | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее образование, студент 2 курса ИМ |

**Календарный план проекта**



**Leans Canva**



1. [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)
3. [↑](#footnote-ref-3)