Паспорт проекта

|  |
| --- |
|  1. Общая информация о стартап-проекте  |
| Название стартап-проекта | Сервис-приложение по экспресс-доставке медицинских препаратов в постаматы «FastFarm»  |
| Команда стартап-проекта | Бабенко АнжеликаСаматова РегинаЗотова ЕленаЛепихина КсенияЛевкович АлександраНорманская ЕлизаветаГараев Эльнур  |
| Технологическое направление | Технодрайв  |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Мобильное приложение “FastFarm” для заказа медицинских препаратов даёт возможность заказа рецептурных препаратов по qr-коду после посещения врача, а также безрецептурных препаратов  в постаматы. Врач закрепляет рецепт за qr-кодом, который можно отсканировать в приложении и сразу добавить необходимые товары в корзину для их заказа. Также с помощью приложения клиенты смогут заказать необходимые лекарственные препараты в удобный по расположению постамат. Это позволит сэкономить время, проведенное в очереди в аптеках, и забрать нужный товар в удобном месте. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | На московском рынке существует проблема отсутствия сервис-приложения для постаматов, а также возможности заказа медицинских препаратов по qr-коду. В результате исследований рынка за последние несколько лет был выявлен рост популярности выбора постаматов как основного способа получения интернет-покупок в РФ, а также повышение количества заказов медицинских препаратов посредством онлайн-сервисов. Так, мы можем утверждать, что существует спрос и потребность среди целевой аудитории в создании подобного сервиса. Решением данной проблемы существующего спроса на доставку мед. препаратов может стать создание приложения с доставкой лекарственных средств в постаматы с возможностью добавления товаров через qr-код в срок до 1 года с ограничением по бюджету в 37 млн. рублей. |
| Технологические риски | 1. Отсутствие спроса . 2. Сбои в приложении. 3. Сбои с оплатой. 4. Сбои постаматов. 5. Брак препарата. 6. Сбои поставки препаратов.   |
| Потенциальные заказчики  | •Возрастная группа- 19-45 лет ••Основными пользователями являются **женщины около 70%**••Сфера деятельности потребителей может быть совершенно разная, но в основном- это офисные сотрудники, активные пользователи цифровых устройств. Люди, для которых важна экономия времени, а также те, которые не нуждаются в рекомендациях и  способны принимать решения самостоятельно••Заработная плата- ниже среднего и вышеДанный проект удобен тем, что не нужно специально идти в аптеку на препаратами, а можно заказать в приложении и их привезут в ближайший постамат. К примеру, человеку нужно лекарство, которого нет в ближайшей аптеки и он заказывает в нашем приложении, чтобы не искать его по всему городу  |
| Бизнес-модель стартап-проекта (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | 1. Сегменты потребителей - человек со средним уровнем дохода, возраст 19-45 лет2. Ценностное предложение - приложение решает проблему отсутствия удобной покупки лекарств вне аптек3. Каналы взаимодействия - взаимодействие с потребителями происходит посредством мобильного приложения4. Взаимоотношения с потребителями - через самообслуживание клиентов5. Потоки доходов - через покупку лекарств, модель - дистрибуция6. Ключевые ресурсы - чтобы приложение было создано и выведено на рынок и чтобы финансировать бизнес, нужны финансовые ресурсы -  37899500, а также интеллектуальные, человеческие.7. Ключевые виды деятельности - чтобы бизнес работал, нужно иметь договоры с аптеками, которые будут поставлять лекарства; оплачивать работу программистов, чтобы приложение работало и чтобы оно обновлялось8. Ключевые партнеры - поставщики - аптеки9. Затраты - нужно оплатить создание команды, маркетинговые исследования, разработку документации, определение бюджета, разработку и поддержку приложения, размещение постаматов, рекламные компанииБизнес модель по типу клиента - B2CБизнес модель -  дистрибуция |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) |  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |  |
| Объем финансового обеспечения |  \_\_\_37899500\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Бюджетные средства, Банковские кредиты/займы, лизинг, венчурный капитал, накопленная прибыль,компании партнеры |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | Популярность постаматов как основного способа получения интернет-покупок в РФ растет. Российский рынок постаматов развивается весьма динамично, так, на начало 2017 года, в России насчитывалось около 850 постаматов, а в 2021 году рынок расширился до 30 000 объектов.Всего за I полугодие 2022 года было оформлено 60 миллионов заказов на сумму 110 миллиардов рублей. По сравнению с I полугодием 2021 года количество заказов в интернет-аптеках увеличилось на 36%, основной способ получения- самовывоз. Допустим, что 5% из аудитории заинтересуются доставкой в постаматы. Таким образом, надо будет обслужить 3 млн заказов в год, что составит выручку 5,5 млрд. Руб в год.  |
|  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.** Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Создание команды  | 1 мес | 4205000  |
| Маркетинговые исследования,  | 2 мес | 400000  |
| Разработка документации, определение бюджета | 2 мес | 257000 |
| Разработка приложения(Дизайн (навигация, макеты и шаблоны)Написание кода) + тестирование | 5 мес | 1431500  |
| Вывод приложения и размещение постаматов | 1 нед | 26570000 |
| Разработка и проведение рекламных кампаний | 2 мес | 155000 |
| Поддержка приложения | … | 682000 |

 Итого                                                   12 мес                                         37899500 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4.** Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |   |
|   | Размер доли (руб.) | % |
| 1  Бабенко Анжелика2  Саматова Регина3  Зотова Елена4  Лепихина Ксения5  Левкович Александра6  Норманская Елизавета7  Гараев Эльнур | 5000500050005000500050005000 | 14,28 14, 2814,2814,2814,2814.2814,28 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 35000 | 100  |

   |

|  |
| --- |
| Команда стартап-проекта |
| Паспорт проекта | ФИО |
| 1. Описание стартап-проекта
2. Актуальность стартап-проекта
3. Технологические риски
4. Потенциальные заказчики
5. Бизнес-модель стартап-проекта
6. Объем финансового обеспечения
7. Предполагаемые источники финансирования
8. Оценка потенциала рынка и рентабельность проекта
9. Календарный план стартап-проекта
 | 1. Саматова Регина
2. Лепихина Ксения
3. Зотова Елена
4. Зотова Елена
5. Гараев Эльнур
6. Норманская Елизавета
7. Норманская Елизавета, Левкович Александра
8. Бабенко Анжелика
9. Бабенко Анжелика
 |