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 Анжелика  Саматова Регина  Зотова Елена  Лепихина Ксения  Левкович Александра  Норманская Елизавета  Гараев 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 выше  Данный 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 лет  2. Ценностное предложение - приложение решает проблему отсутствия удобной покупки лекарств вне аптек  3. Каналы взаимодействия - взаимодействие с потребителями происходит посредством мобильного приложения  4. Взаимоотношения с потребителями - через самообслуживание клиентов  5. Потоки доходов - через покупку лекарств, модель - дистрибуция  6. 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 обновлялось  8. Ключевые партнеры - поставщики - аптеки  9. Затраты - нужно оплатить создание команды, маркетинговые исследования, разработку документации, определение бюджета, разработку и поддержку приложения, размещение постаматов, рекламные компании  Бизнес модель по типу клиента - B2C  Бизнес 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 Анжелика  2  Саматова Регина  3  Зотова Елена  4  Лепихина Ксения  5  Левкович Александра  6  Норманская Елизавета  7  Гараев Эльнур | 5000  5000  5000  5000  5000  5000  5000 | 14,28  14, 28  14,28  14,28  14,28  14.28  14,28 | | 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 |