ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | О! Осанка легко! |
| Команда стартап-проекта | 1.Карпушина Александра  2.Бабич Алина  3.Минажетдинова Диляра |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Сфера здравоохранения |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Продукт — игрушка, присоединяющая к столу, внутри которой находится металлический стержень, в который расслабившийся человек упирается грудью, при этом происходит вибрация от игрушки, напоминающая выпрямиться. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Решаемые проблемы: большая нагрузка на спину; ухудшение зрения;пониженная концентрация сотрудников/учащихся.  Сейчас у большинства людей сидячий образ жизни, который прямо влияет на здоровье спины и осанки |
| Технологические риски | Неправильно подобранный металлический стержень, некачественная система вибрации |
| Потенциальные заказчики | Родители, сотрудники работающие за ПК, работодатели |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Продажи будут происходить на маркетплейсах, а для школ и компаний, которые будут покупать продукцию оптом будет создан сайт для удобного оформления покупки. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт относится к сфере ТехноДрайв. Внутренняя часть игрушки состоит из металлического стержня и системы вибрации, которые служат напоминанием о правильном положении. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 380 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | заинтересованные спонсоры |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | 19% рентабельность на старте проекта. У людей растет спрос на инструменты, помогающие поддерживать здоровую осанку. Риски - потребители не сразу могут принять пользу продукта. |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | Выявление рисков и мероприятия по их снижению | 25 дней | 10000 руб | | Определение продолжительности проекта; определение команды проекта | 14 дней | 10000 руб | | Определение стоимости работы команды | 7 дней | 15000 | | Определение стоимости материалов | 21 день | 5000 | | Утверждение сметы и бюджета | 18 дней | 5000 | | Разработка формы игрушки | 10 дней | 7000 руб | | Разработка составных частей игрушки | 1 месяц | 10000 руб | | Разработка дизайна | 12 дней | 8000 руб | | Разработка стержня | 21 день | 9000 руб | | Разработка системы вибрации | 15 дней | 10000 руб |   Итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники |  | | | --- | --- | --- | | Размер доли (руб.) | % | | 1.Карпушина Александра  2.Бабич Алина  3.Минажетдинова Диляра | 15000  15000  15000 | 33,5  33,5  33,5 | | Размер Уставного капитала (УК) | 45000 | 100 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
|  | Дизайнер |  | Моделирование игрушки и составных частей | Опыт - 4 года |
|  | Дизайнер |  | Разработка визуального дизайна игрушки | Опыт - 2 года |
|  | Специалист производства |  | Изготовление игрушки | Опыт - 5 лет |
|  | Специалист производства |  | Техническое наполнение | Инженер, Опыт - 5 лет |
|  | Юрист |  | Документальное оформление стартапа | Высшее образование. Опыт - 4 года |

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)