ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | О! Осанка легко! |
| Команда стартап-проекта | 1.Карпушина Александра 2.Бабич Алина3.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 Александра2.Бабич Алина3.Минажетдинова Диляра | 150001500015000 | 33,533,533,5 |
| 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)