**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Финансовый навигатор в социальных сетях |
| Команда стартап-проекта | 1. Межевикина Елизавета  2. Науменко Алексей  3. Ибрагимова Полина  4. Канаева Ольга  5. Колмаков Максим |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | EduNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Проект направлен на создание финансового навигатора в социальных сетях, для публикации разного рода образовательного контента по повышению финансовой грамотности среди молодежи. Соц.сети – Вконтакте, Tik-Tok, Instagram, Telegram. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема – низкий уровень финансовой грамотности среди молодежи. Малое развитие структур обучения и повышения финансовой грамотности. Решение – создание финнавигатора в соц.сетях, где можно получать образовательный контент. |
| Технологические риски | Блокировка социальных сетей в РФ., кража аккаунтов в соц.сетях. |
| Потенциальные заказчики | Обучающиеся школ, колледжей, университетов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | 1. Денежные средства после победы в конкурсе ГУУ на Бизнесчейне. 2. Выпуск авторских гайдов и чек-листов с образовательным контентом. 3. Финансирование от таких компаний как Сбер, ВТБ; в том числк партнерство с ними и продвижение продукта через них. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Каждый человек сам выбирает свой собственный удобный формат получения образовательного контента и знаний, мы же предлагаем взаимосвязанные аккаунты во всех соц.сетях и взаимосвязанную информацию, однако она не дублируется, и если пройтись по всем страницам, то можно получить полный объем нужной информации по финансовой грамотности. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_200.000\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Партнерство с крупными банками и получение финансирования от них |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **ТАМ**: 1,270,000 школьников + 759,300 студентов ВУЗов+131,325 студентов колледжей в Москве  Итого кол-во потребителей: 2,160,635. Если стоимость гайда составит 150р, то выручка будет 324,093,750 руб.  **SAM:** вероятно, что только 70% потребителей будут готовы преобрести гайд, тогда выручка составит 226,866,675 руб.  **SOM:** учитывая конкуренцию и малую вовлеченность, продукт захотят приобрести около 10%, тогда выручка составит 32,409,525руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Разработка MVP | 4 | 20.000 | | Разработка контент-плана | 3 | 0 | | Запуск аккаунтов | 0 | 0 | | Продажа гайдов | 12 | 180.000 |   Итого: 200.000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Межевикина Елизавета  2. Канаева Ольга  3. Ибрагимова Полина  4. Колмаков Максим  5. Науменко Алексей | 4.000  4.000  4.000  4.000  4.000 | 20%  20%  20%  20%  20% | | Размер Уставного капитала (УК) | 20.000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Межевикина Елизавета Юрьевна | Руководитель проекта | 8-980-344-92-86 | Координация деятельности команды, взаимодействие с партнерами | ГУУ, «Банковское дело и риск-менеджмент» |
| Канаева Ольга Максимовна | Контент-мейкер | 8-965-411-60-70 | Создание, редактирование контент-плана, запуск постов в соц.сетях | ГУУ, «Банковское дело и риск-менеджмент» |
| Ибрагимова Полина Александровна | Сторис-мейкер | 8-926-071-69-49 | Верстка, дизайн, создание сторис | ГУУ, «Банковское дело и риск-менеджмент» |
| Науменко Алексей Вячеславович | Эккаунтинг менеджер | 8-921-849-65-87 | Менеджер социальных сетей | ГУУ, «Банковское дело и риск-менеджмент» |
| Колмаков Максим Михайлович | Аналитик | 8-922-611-77-01 | Сбор и обработка информации для публикации | ГУУ, «Банковское дело и риск-менеджмент» |

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-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
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-3)