Паспорт проекта

|  |
| --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте** |
| **Название стартап-проекта** | PRObarter |
| **Команда стартап-проекта** | 1. Охремчук Татьяна
2. Лобанова Анастасия
3. Радыгина Анастасия
4. Красников Эдуард
5. Склярова Кристина
6. Воронова Екатерина
 |
| **Ссылка на проект в****информационной системе Projects** |  |
| **Технологическое направление** | ТехноДрайв |
| **Описание стартап-проекта (технология/****услуга/продукт)** | Сайт, объединяющий блогеров и поставщиков для достижения цели первых - контент для социальных сетей, и вторых - продвижение товаров и услуг. Подписка на сервис дает доступ к услугам нашего сервиса и открывает доступ к аналитике данных. |
| **Актуальность стартап- проекта (описание проблемы и решения проблемы)** | Сейчас очень активно развиваются различные онлайн платформы для продажи товаров и услуг. Для привлечения новых покупателей и для увеличения продаж нужна реклама и лояльность к бренду, чего нет у многих развивающихся предпринимателей. Уже известным компаниям также нужна постоянная реклама для большей узнаваемости и популяризации Бренда. Так блогер с определенной аудиторией, которую он уже успел к себе расположить, будет выкладывать в свои социальные сети распаковки и свой личный отзыв на товар. Реклама у блогеров хороша тем, что у них уже есть лояльная к ним аудитория, готовая покупать товар/услугу по их личной рекомендации. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Технологические риски** | 1. Нарушение работы сервера (например, из-за резкого увеличения количества пользователей)
2. Проблемы с безопасностью данных: при обмене информацией между пользователями может возникнуть риск несанкционированного доступа к конфиденциальным данным, таким как логины, пароли, персональные данные и т.д.
3. Проблемы совместимости: сайт может не работать на определенных устройствах или в определенных браузерах, что может снизить потенциальное количество пользователей.
4. Проблемы с интеграцией: интеграция с другими системами (например, онлайн-оплаты через банки) может быть сложной и требовать дополнительных ресурсов и времени.
5. Проблемы с защитой от мошенничества: при отсутствии надежных механизмов защиты, сайт может стать уязвимым для мошенничества, что может негативно сказаться на репутации проекта и привести к потере доверия пользователей.
 |
| **Потенциальные заказчики** | 1. Бренды
2. Индивидуальные предприниматели
3. Блогеры
 |
| **Бизнес-модель стартап- проекта (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)** | * Платный доступ на полную версию сайта для индивидуальных предпринимателей/брендов (7 000 р./1 мес.)
* Повышение рейтинга и переход в раздел “Рекомендации” для блогеров за дополнительную плату (5000 р./2 мес.)
* Размещение рекламы в бесплатной версии сайта
 |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание****основных технологических параметров)** |  |
| **2. Порядок и структура финансирования** |
| **Объем финансового****обеспечения2** | 2 545 000 рублей |

|  |  |
| --- | --- |
| **Предполагаемые источники финансирования** | 1. Личные средства участников команды проекта
2. Грант от государственных/негосударственных учреждений/компаний
3. Привлечение средств инвесторов
4. Доходы от подписки ИП/брендов и дополнительных функций для блогеров
5. Доходы от рекламы в бесплатной версии сайта
 |
| **Оценка потенциала****«рынка» и рентабельности проекта** | Инфлюенс-маркетинг или продвижение компаниями своих продуктов и услуг через блогеров — растущий канал маркетинга и коммуникаций. Согласно отчету международной исследовательской компании Data Bridge Market Research, глобальный рынок инфлюенс- маркетинга составил в 2021 году $7,36 миллиардов, а к 2029 году его объем достигнет $69,92 миллиардов. |

1. **Календарный план стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, нед/мес** | **Стоимость, руб.** |
| Инициация проекта | 3 недели | 0 руб. |
| Планирование | 1,5 месяца | 0 руб. |
| Анализ, поиск блогеров | 5,5 месяцев | 545 000 руб. |
| Проектирование сайта | 5,5 месяцев | 580 000 руб. |
| Разработка сайта | 7 месяцев | 790 000 руб. |
| Тестирование сайта | 4 месяца | 385 000 руб. |
| Оформление документации | 2,5 месяца | 140 000 руб. |
| Релиз продукта | 2 месяца | 105 000 руб. |
| **Итог** | **29 месяцев** | **2 545 000 руб.** |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Участники** |  |  |
| **Размер доли (руб.)** | **%** |
| Красников Эдуард Сергеевич | 5000 | 20% |
| Охремчук Татьяна Александровна | 5000 | 20% |
| Лобанова Анастасия Игоревна | 5000 | 20% |
| Радыгина Анастасия Сергеевна | 5000 | 20% |
| Склярова Кристина Константиновна | 5000 | 20% |
| Воронова Екатерина Александровна | 5000 | 20% |
| **Размер Уставного капитала (УК)** | **30 000** | **100%** |

1. **Команда стартап- проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ф.И.О.** | **Должность (роль)** | **Контакты** | **Выполняемые работы в проекте** | **Образование/ опыт работы** |
| Красников Эдуард Сергеевич | Руководитель проекта | mr.green222@yandex.ru 89899937398 | 1. Контроль над соблюдением условий проекта
2. Организация проектной команды и распределение

обязанностей внутри нее1. Участие в разработке детального бизнес-плана.
 | ГУУБакалавриат Маркетинг |
| Охремчук ТатьянаАлександровна | Помощник руководителя проекта | t.okhremchuk.23@mail.ru 89032065049 | 1. Составление графика работ;
2. Контроль календарно-сетевого планирования
3. Поддержание связи с блогерами и

предпринимателями/брен дами | ГУУБакалавриат Маркетинг |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | 4. Создание и ведение отчетности по работе сайта и его пользователям |  |
| Лобанова Анастасия Игоревна | Администратор | lobanovanastya07@gmail.com 89109257641 | 1. Расчет объема работ и подготовка сметы
2. Работа с

документацией1. Сбор отчётов
2. Проверка

обоснований и объёма расходов | ГУУБакалавриат Маркетинг |
| Радыгина Анастасия Сергеевна | Куратор | radyginaas@list.ru 89003962208 | 1. Контроль исполнения проекта
2. Решение конфликтов, возникающих в проекте (ресурсные, межличностные и др.)
3. Информирование Заказчика проекта о проблемах в проекте, находящихся в сфере его компетенции
4. Административная и организационная

поддержка менеджера проекта | ГУУБакалавриат Маркетинг |
| Склярова Кристина Константиновна | HR | sklyarova\_krictina22@mail.ru 89178863830 | 1. Привлечение специалистов с необходимыми навыками, а также в количестве, необходимом для

эффективной работы организации1. Усовершенствование условий труда с целью общей оптимизации работы компании;
2. Организация и развитие деятельности, оказывающей влияние на факторы внешней среды
 | ГУУБакалавриат Маркетинг |
| Воронова Екатерина Александровна | Помощник HR | Vkate7735@gmail.com 89295060706 | 1. Поиск резюме кандидатов
2. Организация и контроль встреч кандидатов
3. Сбор информации о сотрудниках и файлов для их проверки
4. Организация мероприятий с персоналом
 | ГУУБакалавриат Маркетинг |