**Паспорт стартап-проекта**

|  |
| --- |
| 1. **Общая информация о стартап-проекте**
 |
| **Название стартап-проекта** | Стартап “Мобильные кофейни” в Грузии |
| **Команда** **стартап-проекта** | 1. Гаджибеков Илья Игоревич |
| **Технологическое направление** | Новые производственные технологии |
| **Описание стартап-проекта****(технология/ услуга/продукт)**  | Создание и эксплуатация кофе траков, продажа кофе в Грузии |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) |  Проект позволяет обеспечить быстрым, недорогим и качественным кофе жителей и гостей Грузии, также произойдёт вывод из эксплуатации старых и экологически грязных фургонов. |
| **Технологические риски** | Электроснабжение мобильных точек, затопление из-за отказа дренажной системы города |
| **Потенциальные заказчики**  | Прохожие, работки офисов, туристы |
| **Бизнес модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта) | Прямые продажи, наценка 70%, возможна кооперация со службами доставки |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | Торговля производится из точек нового типа, ускоренный процесс изготовления напитка за счёт автоматических кофемашин |
| **2. Порядок и структура финансирования**  |
| **Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2)** | ~5.000.000 рублей  |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Заём, гранты |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3)** |  Рынок~ 500 млн-1 млрд $ без учёта роста потребления кофе. Окупаемость составляет от 3 до 6 месяцев |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| Подготовка к запуску | 0.5 | 10.000.000 |
| Развитие проекта | 18-24 | 70.000.000 |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Итого****10.000.000** |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| Гаджибеков Илья Игоревич | 10.000.000 | 100 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10.000.000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. **Команда стартап- проекта**
 |
| **Ф.И.О.** | **Должность**  | **Контакты**  | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/опыт работы** |
| Гаджибеков Илья Игоревич | Владелец и реализатор | +7(977)730-33-08Ilyagadjibekov55555@gmail.com | Реализатор проекта | 3 курс ВШГА МГУ |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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)