|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | SunnyCharge |
| Команда стартап-проекта | 1. Барышникова Татьяна Дмитриевна2. Орлова Инна Владимировна3. Зайнуллин Даян Гаянович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | EnergyNet, EcoNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Наша проектная команда вдохновилась зарубежным продуктом компании «Hammacher Schlemmer» и, проведя мозговые штурмы, совершенствуя продукт со всех сторон, мы пришли к тому, что хотим всерьез заняться реализацией данного проекта в России.Продуктом нашего проекта являются зонты-тенты с установленными солнечными панелями и разъемами питания для возможности зарядки гаджетов непосредственно от зонта. Данный продукт будет востребован среди рестораторов и владельцев пляжей преимущественно в южных городах России для использования на уличных зонах отдыха и летних верандах в качестве защиты от солнца, а также для зарядки гаджетов посетителями и отдыхающими |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | В настоящее время существует тенденция развития альтернативной экологически чистой энергетики для сокращения выбросов в атмосферу и снижения влияния на глобальное потепление. Из-за глобального потепления с каждым годом лето становится жарче, а солнце агрессивнее, поэтому необходима защита от солнечных лучей, и в нашем случае, такая, которая сможет преобразовывать лучи в энергию.Кроме того, в век цифровых технологий и различных гаджетов преобладает острая необходимость в электропитании этих гаджетов вне дома.Соответственно, наш продукт является актуальным, поскольку он закрывает потребности в экологически чистой электроэнергии, в защите от солнечных лучей и осадков и в зарядке гаджетов вне дома. |
| Технологические риски | * Отсутствие заинтересованности потребителей в продукте
* Риск удорожания производства солнечных панелей для зонтов-тентов
* Отсутствие рентабельной рабочей силы
* Срыв сроков поставки зонтов-тентов
* Отсутствие подходящего помещения для хранения товара.
 |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:* Владельцы ресторанов, кафе, баров, клубов и иных заведений, имеющих летние уличные веранды или желающие их оборудовать
* Владельцы пляжей: муниципалитеты и частные компании

Преимущественно южных регионов России, таких как: Адыгея, р. Калмыкия, р. Крым, Краснодарский край, Астраханская, Волгоградская, Ростовская области. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет инвесторов и средств, вырученных за продажу товара. Стоимость одного зонта-тента с солнечными панелями будет равна 25.000 рублей при себестоимости 12.495 рублей за штуку. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | SunnyCharge представляет собой уникальный энергетический продукт, который позволяет преобразовать солнечные лучи в электроэнергию для дальнейшего ее использования. Направление SunnyCharge подразумевает создание уникального продукта- зонтов-тентов с солнечными панелями, которые способны сделать более доступным электропитание вне дома, функционируя в рамках рынка энергетики.Товар находится в сегменте электроэнергетических технологий в сфере ресторанного и туристического бизнесов. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 5 762 770 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 176 тысяч заведений + 115 пляжей по всей России, тогда 176 000 это клиентов в ТАМЕсли учитывать, что на одно заведение или пляж будет минимум 5 таких зонтов, а один зонт с солнечными панелями будет стоить 25 000 рублей, тогда ТАМ составит **22 014 375 000 рублей****SAM:** предположим, что только 50% заведений готовы купить наш продукт, то есть 88 000 заведений И 70% пляжей = 80 пляжейТогда 88 080 это количество клиентов в SAM, а он составит **2 202 000 000 рублей** SOM: учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 8 808. Тогда SOM составит **220 200 000 рублей.**  |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Определение актуальности проекта | 1 | 6 000 |
| Формирование цели и миссии проекта | 1 | 6 000 |
| Поиск целевой аудитории | 5 | 30 000 |
| Проведение опроса | 5 | 30 000 |
| Создание проектной команды *(подбор маркетолога, дизайнера, smm-специалиста и работников склада)* | 5 | 30 000 |
| Анализ конкурентов | 3 | 18 000 |
| Анализ ЦА *(опроса респондентов)* | 2 | 12 000 |
| Анализ рисков | 3 | 18 000 |
| Разработка паспорта проекта | 5 | 30 000 |
| Разработка сроков проекта | 2 | 12 000 |
| Разработка процессов производства, хранения и поставки *(заключ договоров с заведениями и пляжами +логистич компания+аренда склада)* | 14 | 84 000 |
| Разработка бюджета | 3 | 18 000 |
| Запуск и проведение рекламной кампании  | 30 | 90 000 |
| Закупка зонтов-тентов и солнечных панелей у производителей | 6 | 3 748 500 |
| Производство продукта | 7 | 105 000 |
| Поставка конечного продукта | 3 | 47 400 |
| Выявление недостатков | 5 | 30 000 |
| Анализ экономической выгоды | 3 | 18 000 |

Итого: 4 432 900 рублейИтого с учетом амортизации (30%): 5 762 770 рублей |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Барышникова Татьяна Дмитриевна2. Орлова Инна Владимировна3. Зайнуллин Даян Гаянович | 500050005000 | 33,3%33,3%33,3% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 15 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Барышникова Татьяна Дмитриевна | Координатор, специалист (по Белбину) | confeto4ka@gmail.com8 (904)174-96-26 | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование.  | Среднее общее образование |
| Орлова Инна Владимировна | Коллективист, исполнитель (по Белбину) | inna.orlova.03@mail.ru8(917)425-54-67 | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде.  | Среднее общее образование |
| Зайнуллин Даян Гаянович | Доводчик, исполнитель, мыслитель (по Белбину) и оценщик, коллективист (по Белбину) | zaynullin.dayan@gmail.com8(999)133-69-86 | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее образование |

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)