ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | ANTIстресс |
| Команда стартап-проекта | 1. Оболенская Виталина2. Фурдилова Валерия |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/antistress-kurs-pomogausij-obresti-spokojstvie |
| Технологическое направление | EduNet, HealthNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в создании онлайн-курса вместе с квалифицированным психологом, помогающего с адаптацией абитуриентов и действующих студентов, чтобы научить их справляться со стрессом путём просмотра образовательных роликов на платформе GetCourse.В дальнейшем мы видим следующие перспективы:1. Расширение курса до онлайн «школы» со множеством экспертов и ростом количества участников курса2. Добавление новых тем и направлений внутри курса3. Продажа доступа к курсу в различные учебные учреждения(например, в школы для 10-ых и 11-ых классов, в колледжи, техникумы, а также в университеты для первокурсников) |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальностью нашего проекта являются данные опроса нашей целевой аудитории: 1) из 288 опрошенных только 10,7% считают свое психологическое состояние отличным 2) почти 90% опрашиваемых испытывают стресс хотя бы два раза в месяц. Наличие стресса у большинства студентов - настоящая катастрофа.Поэтому существует необходимость в создании структурированного онлайн-курса, который поможет будущим абитуриентам и действующим студентам с адаптацией на новом жизненном этапе. |
| Технологические риски | При первом запуске онлайн платформы можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. Поэтому необходимо следить за трендами и заказывать рекламу у блоггеров, пользоваться услугами квалифицированных таргетологов.Также возникает риск потери конкурентного преимущества, поэтому необходимо изменять содержимое курса в каждом потоке и привлекать новых экспертов-лекторов |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:Студенты очной формы обучения ВУЗов России, Одиннадцатиклассники, которые любят проходить различные курсы. Различные учебные учреждения, заинтересованные в покупке доступа курса для своих учеников/стуентов |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Платный доступ к нашему продукту в виде подписки.Партнерская программа со школами, колледжами, техникумами ВУЗами и университетами. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта это образовательный онлайн-курс, совмещаюий в себе и онлайн (использование приложения GetCourse, сайт, телеграмм-канал с общей информаицей о нашем продукте) и офлайн (возможные личные встречи между участниками) аспекты. Именно данные онлайн аспекты составляют технологическую направленность. Также это будет сайт Лэндинг |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 316 400 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 4,1 млн. студентов + 785 тыс. одиннадцатиклассников **В РОССИИ**Тогда 4,885,000 это количество клиентов в ТАМ. Допустим подписка на доступ к нашему онлайн-курсу будет стоить 2500, тогда ТАМ составит 12,212 млрд рублей в год**SAM:** предположим, что только 20% студентов и одиннадцатикласснов готовы купить наш продукт = 977,000 тысТогда 977 тыс это количество клиентов в SAM, а он составит 2,442 млрд рублей в год.**SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 8% от SАM = 78 тыс. Тогда SOM составит 195 млн рублей в год.  |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Составление анкеты | месяц | 0 |
| Проведение анкетирования | месяц | 0 |
| Обработка результатов анкетирования | месяц | 0 |
| Анализ ЦА | месяц | 0 |
| Анализ идеального продукта | месяц | 0 |
| Государственная регистрация | месяц | 0 |
| Определение организационной структуры | месяц | 0 |
| Подбор и отбор персонала | два месяца | 0 |
| Тематическое планирование видео-уроков | два месяца | 0 |
| Методическое и учебное обеспечение | два месяца | 0 |
| Утверждение программы онлайн-курса с лектором-психологом | два месяца | 0 |
| Покупка оборудования | месяц | 145 000 руб. |
| Создание сайта на TILDA | месяц | 45 000 руб. |
| Подключение платежной системы к сайту | месяц | 0 |
| Подключение к платформе GetCourse | месяц | 30 400 руб. |
| Съемка промо-ролика | два месяца |  60 000 руб. |
| PR-кампания | два месяца | 35 000 руб. |
| Создание телеграмм-чата для участников | месяц | 0 |

Итого: 316 400 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Оболенская Виталина2. Фурдилова Валерия | 50005000 | 50%50% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Фурдилова Валерия | project-менеджер, руководитель проекта | +7 923 621 37 27 | 1. Формулирование цели проекта по SMART2. Анализ конкурентов3. Расчеты первоначальных инвестиций, ежемесячных расходов и доходности продукта4. LEAN CANVAS | Среднее общее образование |
| Оболенская Виталина | pr-менеджер, маркетолог | +7 980 159 31 61 | 1. Анализ потребителя и составление идеального образа продукта2. Выбор организационной структуры3. Анализ возможных рисков и их предотвращение4. Составление календарного плана стартап проекта | 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)