|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | WarmCar |
| Команда стартап-проекта | 1.Пасманик Вероника2.Новиков Макар |
| Технологическое направление | AutoNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в создании бизнеса, связанного с отогревом автомобилей в регионах России с преобладающей низкой температурой воздуха.В регионах России, где температура воздуха опускается ниже -25 градусов, замерзание транспорта не редкость, поэтому компании, занимающиеся отогревом авто, становятся для пострадавших единственным спасением.Специалисты приезжают на вызов, подключают оборудование и внимательно следят за процессом отогрева двигателя. В среднем, на обогрев одной машины уходит 15-30 минут. Оборудование работает по принципу “самообогрева”: воздух от сгорания топлива нагнетается электровентилятором обратно к машине, а не выходит наружу. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1)Невозможность завести машину в силу отсутствия тёплого помещения для того, чтобы поставить туда машину, когда она не эксплуатируется (ночь/выходные).2)Нет оборудования для отогрева автомобиля в зимнее время.Поэтому мы, так как сами родом с Урала, где каждая зима – испытание для любого автомобиля, считаем, что существует необходимость, востребованность в нашем проекте. |
| Технологические риски | 1)При первом запуске нашего проекта можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. Нужно учитывать, что во многих регионах такой вид предпринимательской деятельности является сезонным. Нужна очень активная реклама.2)Снижение платежеспособности населения  |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория: Автовладельцы, проживающие в регионах с холодным климатом. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Наш специалист выезжает к клиенту, выполняет работу и при качественной работе с результатом (машина завелась) заказчик оплачивает в приложении услугу, 40% выплачивается, 60% - прибыль.Такое количество процентов высчитано с учетом амортизационных отчислений.Также мы планируем сотрудничать с крупными компаниями с собственным автопарком (как муниципальные, так и частные компании) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) |  Наш проект напрямую связан с автомобилями, отогрев автомобиля без вреда для его «внутренностей».  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 200 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Инвестиции. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Обсуждение концепции проекта | 1 | 0 |
| Сбор данных по проекту | 1 | 0 |
| Проведение интервью с потенциальными клиентами (брендами) | 0,5 | 0 |
| Оценка рисков: технологические риски, риски проекта и др. | 0,5 | 0 |
| Выявление ключевых факторов успеха и перспектив развития | 0,5 | 0 |
| Выполнение расчетов по проекту | 0,5 | 0 |
| Создание презентации и паспорта по проекту | 1 | 0 |
| Закупка необходимого оборудования и расходного материала | 1 | 30.000  |
| Поиск специалиста в одном из подходящих регионов  | 0,5 | 0 |
| Обучение специалиста всем нюансам данной услуги | 1 | 10.000 |
| Пробный запуск в выбранном регионе, анализ спроса | 2 | 0 |
| Разработка приложения для удобства наших заказчиков | 4 | 100.000 |
| Запуск приложения  | 0 | 0 |
| Расширение наших услуг в разных регионах  | - | - |

Итого: 140.000  |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Новиков Макар2. Пасманик Вероника3. Инвесторы | 250025002500 | 33%33%33% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 7500 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Пасманик Вероника Витальевна | Директор проекта + финансовый аналитик | +7(908)577-32-11 | 1)Обеспечение выполнения всех работ по проекту 2) Подготовка отчетов по выполненной работе3) Организация рабочего процесса4)Анализ финансирования проекта 5) Анализ затрат на создание проекта | Среднее общее образование |
| Новиков Макар Константинович | Заместитель директора + маркетолог | +7(928)665-85-80 | 1) Помощь директору2) Создание дизайна 3) Анализ конкурентов4) Создание рекламы компании 5) Анализ рекламы конкурентов | 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)