ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | RÛDA |
| Команда стартап-проекта | 1. Бабина Екатерина2. Новосельцева Рада3. Федченко Анна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/ruda> |
| Технологическое направление | WEARNET, TECHNET |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Продукт: маркетплейс для размещения локальных российских брендов со своим производством Проблематика: - уход брендов из России- многие отечественные модные бренды не выходят на маркетплейсы, боясь потеряться среди множества товаров разных категорий (для них всегда было важно контролировать фирменный стиль и качество)- объединение локальных брендов в одном месте- открытие новых дизайнеров для покупателей- помощь локальным маркам выйти на новый уровень, поддержка производителейВ России есть множество крутых брендов с незаслуженно маленькой аудиторией, о которых вы и не догадываетесь. Российские локальные дизайнеры используют качественные ткани и фурнитуру, делают упор на оригинальность модели и качество самого пошива.Многие иностранные марки одежды уже ушли с рынка, наша платформа — это выход из ситуации. Сегодня ушла Zara и Levi’s, завтра уйдет еще какой-то бренд. Мы сможем окунуть вас в локальный fashion, и вы не будете думать день на пролет, где купить оригинальные и качественные вещи. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Обусловлена уходом большого количества брендов с российского рынка ввиду санкций. Уход многих брендов дал возможность развития локальным российским производителям, спрос на которые вырос >3 раза. |
| Технологические риски | Технологические риски:* сбой в работе платформы, технологическая неисправность
* срыв сроков разработки платформы
* экономическая ситуация в стране (запрет работы платформы)
* сбой работы систем банка

Риск проекта:* увеличение стоимости
* срыв договоренности с дизайнерами
* недоверие дизайнеров нашему проекту
* ﻿﻿﻿обострение международных отношений

Другие риски:* ﻿﻿﻿вероятность наступления дефолта мировой экономики
* снижение платежеспособности населения
* рост конкуренции на рынке маркетплейсов
* проблемы с качеством продукции при значимом увеличении спроса
 |
| Потенциальные заказчики  | XSAI STORE, Mitti underwear, Fligel и др. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Бизнес-модель: Комиссия с операций. Когда потребитель платит бренду, торговая площадка взимает процент. Главное преимущество данной модели в том, что поставщики не платят ничего, пока не начнут получать клиентов и прибыль от нашей платформы. Для нас это тоже выгодно, так как мы будем получать процент от всех платежей, которые будут проходить через нашу платформу. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Тип маркетплейса: Peer-to-peer — тип, который связывает владельцев продукта с конечным покупателем. ВСТРОЕННЫЕ ФУНКЦИИ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ:◦ Наличие товаров и оформление заказа;◦ Чат внутри приложения;◦ Контроль транзакций;◦ Возможность делать акции, скидки, рекламные предложения;◦ Инструменты статистики и аналитики;◦ Личный кабинет;◦ Дополнительная опция **пошив на заказ.**Фичи для покупателей:◦ Поисковая система с несколькими фильтрами — по цене, размеру и категории;◦ Корзина;◦ Лист ожиданий;◦ Встроенные платежные системы;◦ Удобная политика возврата.Схема работы DBS: продавец хранит заказы у себя на складе или в магазине, выставляя их на продажу на маркетплейсе. Когда покупатель оформляет на маркетплейсе заказ, продавцу приходит уведомление.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 7.000.000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | PEST, SWOT анализы представлены в Приложении №1 данного паспортаОнлайн-спрос на одежду российских производителей вырос вырос на 61%.Количество онлайн-покупок выросло, по итогам 2022 число онлайн-заказов увеличится на 63%, а объем рынка e-commerce в денежном выражении вырастет на 40% |

| 1. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- |
| Обсуждение концепции проекта | с 21.10.22 по 06.11.22 | 0  |
| Сбор данных по проекту | с 21.10.22 по 17.11.22 | 0 |
| Проведение интервью с потенциальными клиентами (брендами) | с 31.10.22 по 13.11.22 | 0 |
| Оценка рисков: технологические риски, риски проекта и др. | с 14.11.22 по 21.11.22 | 0 |
| Выявление ключевых факторов успеха и перспектив развития | с 16.11.22 по 22.11.22 | 0 |
| Выполнение расчетов по по проекту  | с 23.11.22 по 28.11.22 | 0 |
| Создание презентации и паспорта по проекту | с 15.11.22 по 10.12.22 | 0 |
| Загрузка проекта на платформу проджект | с 10.12.22 по 10.12.22 | 0 |
| Постановка технического задания по созданию маркетплейса, обсуждение разработки с IT-компанией  | с 11.12.22 по 19.02.23 | 1 млн |
| Создание MVP | 19.02.23 по 20.04.23 |
| Альфа тестирование MVP (внутри команды) | с 20.04.23 по 30.04.23 | 1 млн |
| Бета тестирование MVP(внешнее) | с 01.05.23 по 20.05.23 |
| Сбор отзывов, аналитики поведений, статистики посещений  | с 20.05.23 по 04.06.23 | 1 млн |
| Доработка до полноценного продукта  | с 05.06.23 по 12.08.23 | 1, 5 млн |
| Запуск платформы | с 13.08.23 по 10.09.23  | 2,5 млн |

**Итого: 7 млн руб.**  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

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

| Участники  | Общество с ограниченной ответственностью  |
| --- | --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Бабина Екатерина Александровна2. Новосельцева Рада Алексеевна3. Федченко Анна Вадимовна4. Инвесторы |  ¼¼¼¼ | 13,313,313,360 |
| Размер Уставного капитала (УК) 10 000 руб. |  |  |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта
 |
| --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/ опыт работы |
| Бабина Екатерина Александровна | CFO - финансовый директор | +7 963 976 84 76 | Отвечает за управление финансовыми потоками, бюджетное планирование и соответствующую отчётность.  | Неоконченное высшее |
| Новосельцева Рада Алексеевна | CMO - определяет и утверждает маркетинговую стратегию компании. | +7 901 461 96 16 | Запуск новых продуктов, управление продажами предприятия, маркетинговые исследования и коммуникации, управление дистрибуцией, обслуживание клиентов, планирование сервиса и ценообразование. | Неоконченное высшее |
| Федченко Анна Вадимовна | CEO **–** главный исполнительный директор.СТО – технический директор | +7 977 666 33 74 | Отвечает за создание и продвижение продукта с точки зрения организации технологических процессов. | Неоконченное высшее |

**Приложение №1 к паспорту стартап-проекта “RUDA”**

**PEST анализ**

****

**SWOT анализ**

****

**Диаграмма Ганте**

****

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-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
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-2)