ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | RÛDA |
| Команда стартап-проекта | 1. Бабина Екатерина  2. Новосельцева Рада  3. 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 производителей  В 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 паспорта  Онлайн-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% |

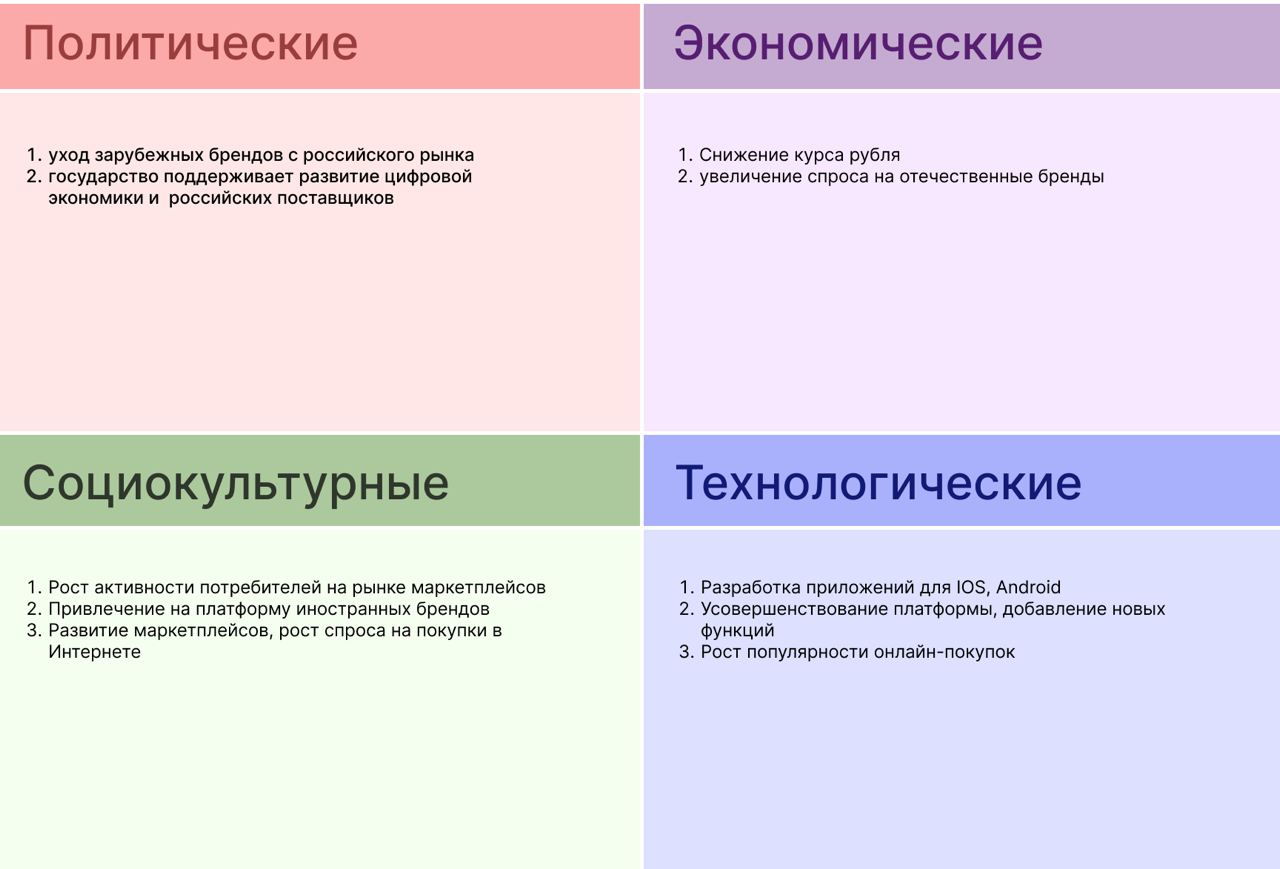
| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. | | --- | --- | --- | | Обсуждение концепции проекта | с 21.10.22 по 06.11.22 | 0 | | Сбор данных по проекту | с 21.10.22 по 17.11.22 | 0 | | Проведение интервью с потенциальными клиентами (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 Александровна  2. Новосельцева Рада Алексеевна  3. Федченко Анна Вадимовна  4. Инвесторы | ¼  ¼  ¼  ¼ | 13,3  13,3  13,3  60 | | Размер Уставного капитала (УК) 10 000 руб. |  |  | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

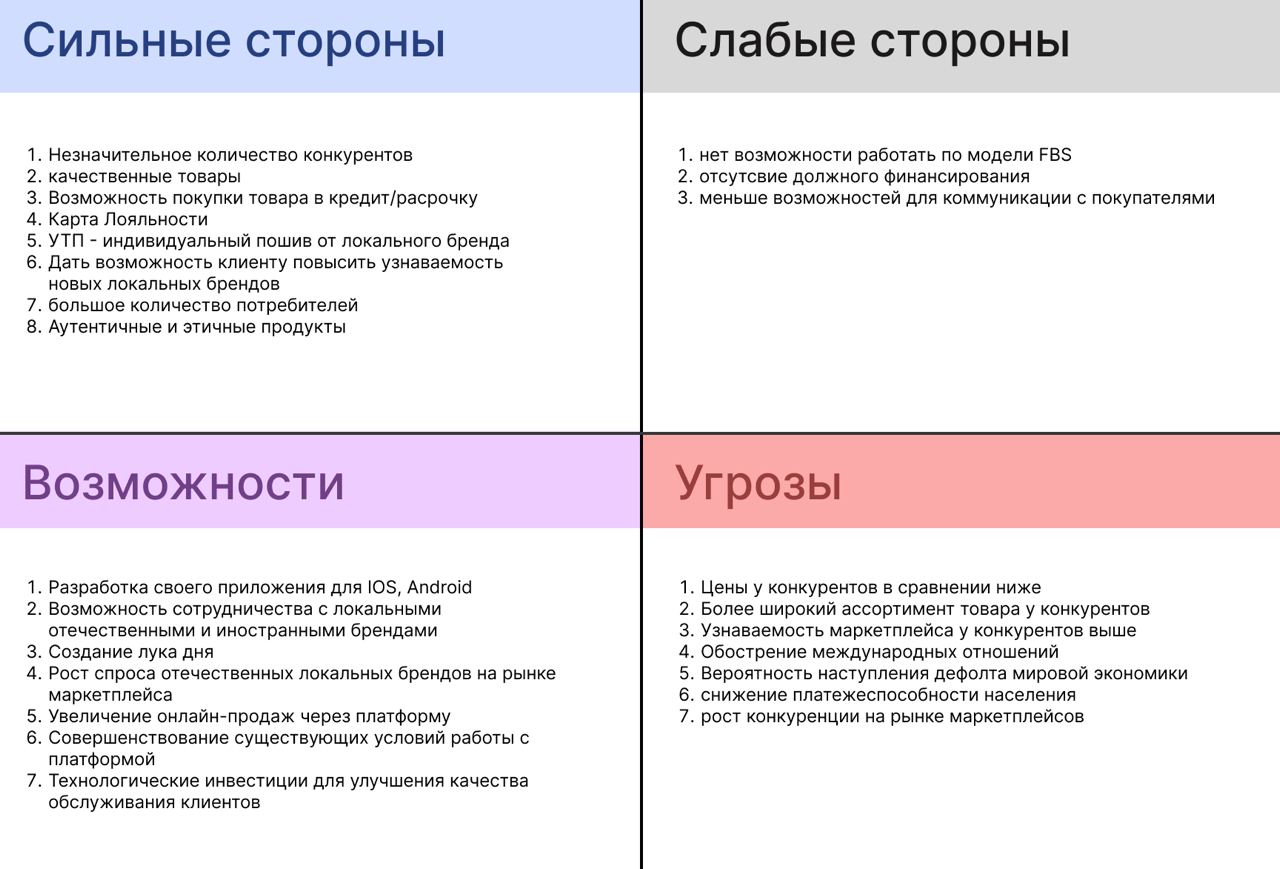
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/ опыт работы |
| Бабина Екатерина Александровна | CFO - финансовый директор | +7 963 976 84 76 | Отвечает за управление финансовыми потоками, бюджетное 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”**

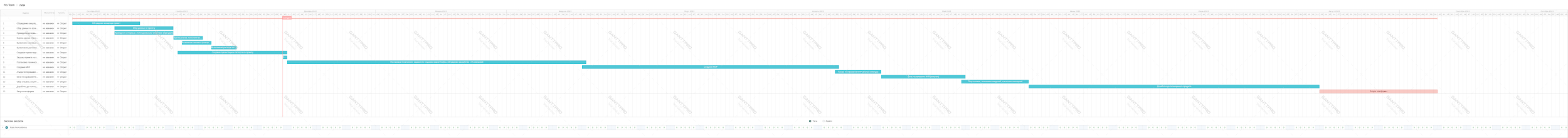
**PEST анализ**

****

**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)