ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Первая помощь |
| Команда стартап-проекта | 1.Тимур Рамилевич Башаров  2.  3. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/pervaa-pomos-dla-voennyh |
| Технологическое направление | Healthnet, ecom |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Предлагаем интернет-сервис, который составит для вас лично аптечку первой помощи в экстремальных ситуациях |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  |
| Технологические риски | 1.Проблемы с базой данных:  а) утечка данных  б) кибер-атака на сервер  в) само сломается  г) глупость работников  д) проблемы банкинга (не оплачивает)  2. проблемы с доступом  а) глупость владельца (моя): забыл оплатить домен, ненадежный держатель хоста, забыл продлить контракт на хост, еще что-нибудь  б) сломается сайт (всё что угодно кроме п1 и п2.а)  3. Риски с партнерами  а) проблемы с коммуникацией  б) проблемы у партнеров  в) выбор ненадежного партнера  4. Проблемы с покупателем  а) защита от дураков на сайте (грамотная сервировка по пунктам, простая оплата, необходимость подтверждения важных действий, интуитивный интерфейс, мобильное приложение)  б) грамотное объяснение что к чему (памятка на сайте что для чего нужно) |
| Потенциальные заказчики | Военнослужащие и служащие силовых структур  (возможно) Туристы, охотники  (маловероятно) автомобилисты |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-2) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Розничные продажи через интернет сервис, внутренние операции на аутсорсе, интернет сервис продажи стандартизированных изделий с возможностью глубокой кастомизации |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Осуществление продаж медицинских изделий, (в перспективе) сдвижение в сторону healtnet-а |
| 2. Порядок и структура финансирования  150 тыс. интернет маагзин  1.5 млн. первый закуп  300 тыс. привлечение  650 тыс.-1млн. организационные расходы | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-3) | 2.5-3млн. рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Некоммерческие фонды  инвесторы  (кредит?)  (грант?) |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-4) | 3 млрд рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | планирование | 1-2 | 50 тыс. | | Разработка сайта, поиск партнеров | 2-3 | 650 тыс. | | первая закупка, первое привлечение | 1-2 | 1.3 млн | | масштабирование | 6 | ~1 млн. |   Итого: для перехода в режим прототипа 2 млн., масштабирование ~1 млн |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1.Тимур (я)  2.  3. | 50000 | 100 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Башаров Тимур Рамилевич | Самый главный | +79513623619 | всё | Неполное высшее/инженер |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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-2)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-3)
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-4)