ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Первая помощь |
| Команда стартап-проекта | 1.Тимур Рамилевич Башаров2. 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 данныхб) кибер-атака на серверв) само сломаетсяг) глупость работниковд) проблемы банкинга (не оплачивает)2. проблемы с доступома) глупость владельца (моя): забыл оплатить домен, ненадежный держатель хоста, забыл продлить контракт на хост, еще что-нибудьб) сломается сайт (всё что угодно кроме п1 и п2.а)3. Риски с партнерамиа) проблемы с коммуникациейб) проблемы у партнеровв) выбор ненадежного партнера4. Проблемы с покупателема) 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 финансирования150 тыс. интернет маагзин1.5 млн. первый закуп300 тыс. привлечение650 тыс.-1млн. организационные расходы |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-3) | 2.5-3млн. рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Некоммерческие фондыинвесторы(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)