

ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Go make IFAK yourself
Команда стартап-проекта	1.Тимур Рамилевич Башаров
Ссылка на проект в информационной системе Projects	<a href="https://pt.2035.university/project/pervaa-pomos-dla-voennyh">https://pt.2035.university/project/pervaa-pomos-dla-voennyh</a>
Технологическое направление	Healthnet, ecom, Technet
Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)	Предлагаем интернет-сервис, который составит для вас лично аптечку первой помощи в экстремальных ситуациях. В дальнейшем производство медизделий.
Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	<p>От аптечки первой помощи может зависеть дальнейшее состояние здоровья и даже жизнь человека. Но зачастую стандартные наборы могут не соответствовать требованиям отдельно взятого человека и часть компонентов приходится докупать самостоятельно, затрачивая много сил и времени на поиск необходимых предметов, а иногда днями или неделями дожидаясь привоза дефицитных товаров.</p> <p>Предлагаем сервис для покупки индивидуальных аптечек первой помощи с возможностью кастомизации и самостоятельного комплектования</p>
Технологические риски	<p>1.Проблемы с базой данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) утечка данных</li> <li>б) кибер-атака на сервер</li> <li>в) само сломается</li> <li>г) глупость работников</li> <li>д) проблемы банкинга (не оплачивает)</li> </ul> <p>2. проблемы с доступом</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) глупость владельца (моя): забыл оплатить домен, ненадежный держатель хоста, забыл продлить контракт на хост, еще что-нибудь</li> <li>б) сломается сайт (всё что угодно кроме п1 и п2.а)</li> </ul> <p>3. Риски с партнерами</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) проблемы с коммуникацией</li> <li>б) проблемы у партнеров</li> <li>в) выбор ненадежного партнера</li> </ul> <p>4. Проблемы с покупателем</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Покупатель запутался в сайте</li> <li>б) Покупатель не разобрался что купил</li> </ul>
Потенциальные заказчики	Военнослужащие и служащие силовых структур (возможно) Туристы, охотники (маловероятно) автомобилисты
Бизнес-модель стартап-проекта <sup>1</sup> (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)	Розничные продажи через интернет сервис, внутренние операции на аутсорсе, интернет сервис продажи стандартизированных изделий с возможностью глубокой кастомизации, бизнес модель производителя-дистрибьютора с продажей по схеме b2c.

<sup>1</sup> Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли.

Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Осуществление продаж медицинских изделий, (в перспективе) сдвигание в сторону healthnet-a
<p>2. Порядок и структура финансирования</p> <p>150 тыс. интернет магазин</p> <p>1.5 млн. первый закуп</p> <p>300 тыс. привлечение</p> <p>650 тыс.-1млн. организационные расходы</p>	
Объем финансового обеспечения <sup>2</sup>	2.5-3млн. рублей
Предполагаемые источники финансирования	Некоммерческие фонды инвесторы (кредит?) (грант?)
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта <sup>3</sup>	<p>Рынок интернет-магазинов, объем около 2млрд. р. в год, рост за последний год на 81%, уровень конкуренции около 350 различных профильных предложений и 35000 похожих в России</p> <p>Медианное значение роста за последние 10 лет ~5% в год (исходя из роста рынка фармацевтики в целом)</p> <p>общий рынок около 17-20 млрд рублей в год (исходя из рынка продаж автомобильных аптек)</p> <p>около 2 млрд рублей доля профильного интернет-рынка</p> <p>реально достигнуть примерно 60 млн рублей дохода за год, без вычета затрат.</p>

3. 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

<sup>2</sup> Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

<sup>3</sup> 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)

масштабирование	6	~1 млн.
Итого: для перехода в режим прототипа 2 млн., масштабирование ~1 млн		

**4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**

Участники		
	Размер доли (руб.)	%
1.Тимур (я)	50000	100
2.		
3.		
Размер Уставного капитала (УК)	10000	100

**5. Команда стартап- проекта**

Ф.И.О.	Должность (роль)	Контакты	Выполняемые работы в Проекте	Образование/опыт работы
Башаров Тимур Рамилевич	СЕО СМО СТО	+79513623619	всё	Неполное высшее/инженер