|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | APPLE PLACE |
| Команда стартап-проекта | 1. Писарева Кристина Владимировна  2. Сукманова Екатерина Сергеевна  3. Селивёрстова Елизавета Валерьевна |
| Технологическое направление | HealthNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | APPLE PLACE – это торговая площадка, которая сосредотачивает в себе разных продавцов готового питания, специализирующихся на разнообразных категориях потребителей, начиная от аллергиков, спортсменов, диабетиков, заканчивая сладкоежками, и любителями изысканной кухни. Приложение включает в себя сервис доставки готовых блюд до дома покупателя. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1) Высокая стоимость услуг специалистов по питанию, грамотно составляющих рацион под индивидуальные особенности организма каждого человека. 2) Большая трата времени для разработки собственного меню и приготовление пищи в целом 3) Трудно найти блюда или продукты питания в соответствии со своими предпочтениями или особенностями здоровья  Поэтому существует необходимость, востребованность в приложении, в котором человек может быстро найти блюдо в соответствии со своими предпочтениями и заказать его, сэкономив своё время |
| Технологические риски | Возможная нехватка заинтересованных пользователей.  Падение доходов населения  Нерентабельность в малых населённых пунктах  Высокая конкуренция с доставкой на дом фастфуда (пиццы, суши тд.)  Охват только близко живущих клиентов. Для остальных стоимость доставки может оказаться высокой. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория: аллергики, диабетики, спортсмены, сторонники ЗОЖ и ПП, сладкоежки, гурманы, классический потребитель. Возрастная аудитория – от 14 лет. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Платный доступ к нашему продукту в виде подписки.  Партнерская программа.  Сотрудничество с кафе, молодыми начинающими специалистами.  Платная доставка блюд |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | На первом этапе это будет приложение по доставке блюд согласно предпочтением потребителей из разных ресторанов. Далее возможно подключение платных услуг по консультированию по питанию  Далее (когда будет достигнута хорошая конверсия) это будет структурированное приложение, со всеми удобствами для наших клиентов. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_350 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Доставка по Москве 200 рублей за каждый заказ.  Предположим, что ежемесячно выполняем 450 заказов, тогда за год наша выручка составит 1080000 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Разработка бизнес – плана и бизнес-стратегии | 1 | 0 | | Разработка техдокументации | 0.5 | 0 | | Разработка приложения | 2 | 210000 | | Участие в конкурсе на грант | 1 | 0 | | Тестирование приложения | 0,1 | 50000 | | Исправление ошибок, корректировка | 0,4 | 10000 | | Рекламная кампания | 1 | 60000 | | Запуск приложения | 0,03 | 0 |   Итого: 6 месяцев и 1 день – 33000 руб |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Писарева Кристина Владимировна  2. Сукманова Екатерина Сергеевна  3. Селивёрстова Елизавета Валерьевна | 25000  25000  25000 | 33%  33%  33% | | Размер Уставного капитала (УК) | 75 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Сукманова Екатерина Сергеевна | Координатор, специалист | 89856355386 | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование. |
| Писарева Кристина Владимировна | Коллективист, исполнитель | 89017817310 | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде. | Среднее общее образование |
| Селивёрстова Елизавета Валерьевна | Оценщик, коллективист | 89093502343 | Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование |

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-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)
3. [↑](#footnote-ref-3)