| **1.Общая информация о стартап-проекте** |
| --- |
| Название стартап-проекта | “Send Me Flora” – B2B-платформа для продажи цветочной продукции |
| Команда стартап-проекта | 1. Батарышкин Владислав
2. Григорий Бабайцев
3. Георгий Шкунов
4. Полина Сенина
5. Демид Пахомов
6. Данила Евсяков
7. Артём Ягъяев
 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |   |
| Технологическое направление | ТехноДрайв |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт) | Проект SendMeFlower — это цифровая B2B-платформа, созданная для связи производителей (цветочных плантаций и оптовых баз) и покупателей цветочной продукции (собственников розничных магазинов и сетей). Цифровая платформа состоит из Интернет-магазина и Бота на платформе мессенджера Telegram. Производитель может отправить запрос на размещения своей продукции менеджером, а покупатель может заказать поставку в свой магазин из актуального каталога.Команда SendMeFlower занимается организацией коммуникаций с производителями, логистическими, транспортными компаниями и брокерами, для доставки свежей продукции заказчику вовремя и решает проблему удобства и стабильности оптовых поставок в розничные магазины цветов.  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Постоянно возникающая потребность в поставках цветов, низкий уровень клиентоориентированности и технической обеспеченности в сфере частых мелких оптовых поставок цветов для розничных магазинов вынуждает их находить и постоянно менять поставщиков.В среднем, у одного розничного цветочного магазина порядка 5-15 поставщиков цветочной продукции — это устойчивое мнение в предпринимательском сообществе цветочного бизнеса (по результатам собственного количественного исследования) и актуальная информация от собственника крупной действующей розничной точки продажи цветов в центре Москвы.Поставщики часто меняются по причине нестабильности поставок, ограниченного ассортимента и отсутствия позиций. Эта ситуация существует и поддерживается на основании превалирующего спроса над предложением. Спрос на цветочную продукцию определяется большим объемом запросов на покупку в тематических бизнес-чатах в мессенджере Telegram:В среднем, в самом крупном чате в день публикуется ~25 запросов на покупку. Не учтен объем потенциальных клиентов, которых можно получать, публикуя предложение о продаже цветочной продукции в чаты.По опыту участников рынка, минимальное число поставщиков располагают схожим позиционированием и условиями, которые успешно будут решают проблему удобства и стабильности частых мелких оптовых поставок в розничные магазины цветов. Соответственно, специализируясь на самых ходовых позициях и используя конкурентные преимущества на рынке поставок, мы будем получать постоянных клиентов с высоким LTV.Проект не требует большого начального капитала, благодаря минимальным затратам на создание цифрового продукта и вариативностью в величине закупок для клиентов (можно начинать с мелкой оптовой торговли)  |
| Технологические риски | • Нарушение работы сервера, например, из-за сильного увеличения числа пользователей)• Проблемы совместимости: сайт может не работать на определенных устройствах или браузерах, что может уменьшить потенциальное количество пользователей.• Проблемы публикации товара плантаций на цифровой платформе. Возможны трудности по предоставлению брокерам и плантациям возможности быстрой и понятной корректировки матричной информации. |
| Потенциальные заказчики | * Розничные магазины цветов
* Оптовые базы цветов
* Плантации
* Брокеры
 |
| Бизнес-модель стартап-проекта1 (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | * Комиссионный сбор с каждой поставки >15%
* Средняя сумма сделки 100 т.р
* Не менее 15 заказчиков в месяц
* Возврат по рекламациям <10%
* Приоритетное размещение поставщиков в общей товарной матрице (6% от прибыли с продажи поставки)
* Размещение рекламы на сайте, в Telegram-боте (индивидуально)

  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) |  |
| 2. Порядок и структура финансирования |
| Объем финансового обеспечения2 | 224 200 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | * Личные средства участников команды проекта
* Гранты от государства
* Привлечение средств инвесторов
* Доходы от заказчиков
 |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3 | В 2022 году в Россию было ввезено 1,68 млрд срезанных цветов, что на 12,7% больше объема импорта в 2017-м (1,49 млрд штук)После значительного падения численности покупателей в 2022 г из-за негативных изменений в экономике страны, в последующие годы ожидается восстановление показателей роста вплоть до 2026 г.В среднем, у одного розничного цветочного магазина порядка 5-15 поставщиков цветочной продукции — это устойчивое мнение в предпринимательском сообществе цветочного бизнеса (по результатам собственного количественного исследования) и актуальная информация от собственника крупной действующей розничной точки продажи цветов в центре Москвы. |

3. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, нед/мес | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- |
| Маркетинговое исследование | 3 недели | 31 200 |
| Детализация и организация работы в проекте | 4 недели | 5000 |
| Создание и запуск в работу цифрового продукта | 12 недель | 188 000 |
| **Итог** | **19 недель** | **224 200** |

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

|  Участники |   |
| --- | --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| Батарышкин Владислав Витальевич  | 2000 | 20% |
| Бабайцев Григорий Алексеевич  | 2000 | 20% |
| Шкунов Георгий Михайлович | 2000 | 20% |
| Сенина Полина Сергеевна  | 2000 | 20% |
| Ягъяев Артем Арсенович | 2000 | 20% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

5. Команда стартап-проекта

| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Батарышкин Владислав Витальевич | Руководитель проекта | Vlad.bataryshkin@gmail.com89136006538 | 1. Контроль над соблюдением условий проекта
2. Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее
3. Участие в разработке цифрового продукта
 | ГУУБакалавриатМаркетинг |
| Бабайцев Григорий Алексеевич | Помощник руководителя проектаФинансовый отдел | 89772806519 | 1. Расчет объема работ и подготовка сметы
2. Контроль календарно-сетевого планирования
3. Поддержание связи и коммуникация со стейкхолдерами
4. Создание и ведение отчетности по реализации проекта
 | ГУУБакалавриатМаркетинг |
| Шкунов Георгий Михайлович | КоординаторЛогистический отдел | Shkunov09@mail.ru89309600015 | 1. Ведение переговоров с транспортными компаниями и брокерами, плантациями;
2. Сбор и обработка информации
3. Координация рабочего процесса
4. Проверка регламентов, инструкций и их обновление.
 | ГУУБакалавриатМаркетинга |
| Сенина Полина Сергеевна | АдминистраторЮридический отдел  | poly.senina@gmail.com89108674490 | 1. Работа с документацией
2. Сбор отчётов
3. Проверка обоснований и объёма расходов.
4. Составление графика работ;
 | ГУУБакалавриатМаркетинг |
| Евсяков Данила Дмитриевич | Маркетолог | 89190117250 | 1. Исследование рынка
2. Разработка маркетинговой стратегии
3. Привлечение клиентов и рассылки
4. Управление отношениями с клиентами
 | ГУУБакалавриатМаркетинг |
| Ягьяев Артем Арсенович | HR / Помощник маркетолога | maksdarf@yandex.ru89606093730 | 1. Подбор и найм специацистов в проект
2. Исследование рынка
3. Разработка дизайна для сайта и бота
4. Анализ результатов
 | ГУУБакалавриатМаркетинг |
| Пахомов Демид Юрьевич | ИТ-отдел  | 89102291136 | 1. Разработка цифрового продукта по ТЗ
2. Поддержка цифрового продукта и актуализация баз данных
 | ГУУБакалавриатМаркетинг |