Паспорт стартап-проекта

 «14» декабря 2022 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | Федеральное государственное образовательное учреждение высшего образования «Ивановский государственный химико-технологический университет» |
| ИНН Грантополучателя | 37280112818 |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Платформа Национальной технологической инициативы» на базе ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет»  |
| Дата начала реализации акселерационной программы | 7 октября 2022 года |
| Дата заключения и номер Договора | 07.10.2022 № 70-2022-000914  |

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | МОЗГ |
| Команда стартап-проекта | 1. Володина Наталья Олеговна2. Иванова Анастасия Константиновна3. Куликова Александра Павловна4. Терентьева Дарья Александровна5. Шилова Ксения Владимировна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/mozg |
| Технологическое направление | Технологии хранения и анализа больших данных (Сквозные технологии) |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Сайт МОЗГ – система поиска и бронирования гостиниц России. Наш сайт предоставляет пользователям большой выбор гостиничных номеров, которые можно забронировать через удобный интерфейс. Представителям гостиничных сетей мы предоставляем возможность за небольшую комиссию разместить информацию о своей гостинице для увеличения потока клиентов.  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  В настоящий момент на российском рынке отсутствует качественный сервис поиска и бронирования гостиничных номеров, поэтому мы предлагаем свой вариант решения данной проблемы.  |
| Технологические риски | Наложение санкций на использование программного обеспечения; запреты на оплату на российских сайтах через международные финансовые системы.  |
| Потенциальные заказчики  | B2C-сектор – люди в возрасте до 30 лет, состоящие в отношениях, без детей, любящие путешествовать по России самостоятельно; B2B-сектор – представители гостиничных сетей России, желающие привлечь новых клиентов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Ежемесячные подписки для участия в системе лояльности; размещение рекламы; комиссия от стоимости забронированного номера.  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Проект соответствует направлению «Технологии и анализ больших данных», так как в процессе работы сайта будет накапливаться большой объем информации о клиентах и гостиницах. При дальнейшем анализе полученных данных будут использоваться методы работы с big data. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 650.000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства, гранты |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | PAM – 29400000 человек (путешествующие жители России)TAM – 7350000 человек (путешествующие жители России, пользующиеся сервисами онлайн-бронирования)SAM – 2572500 человек (путешествующие жители России, пользующиеся сайтами для бронирования)SOM – 1286250 человек (путешествующие жители России, бронирующие номера через сайты для бронирования)В первый год работы сайта мы планируем охватить 5% от рынка SOM, т.е. 64313 человек.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Проектирование UI/UX дизайна сайт | 0.5 мес | 0 |
| Создание прототипа сайта | 0.5 мес | 0 |
| Изменение проекта в соответствии с правками | 0.5 мес | 0 |
| Создание итогового сайта | 0.75 мес | 500.000 |
| Продвижение сайта | 1 мес | 150.000 |

Итого: 650.000 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Володина Наталья Олеговна2. Иванова Анастасия Константиновна3. Куликова Александра Павловна4. Терентьева Дарья Александровна5. Шилова Ксения Владимировна | 20.00020.00020.00020.00020.000 | 2020202020 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 100.000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Володина Наталья Олеговна | Менеджер по работе с клиентами | 89968938241 | Поиск потенциальных клиентов, работа с ними | Бакалавр |
| Иванова Анастасия Константиновна | Лидер, аналитик | 89203600343 | Контроль всех процессов проекта, расчет аналитических метрик | Бакалавр |
| Куликова Александра Павловна | SMM-менеджер | 89106802900 | Продвижение проекта | Бакалавр |
| Терентьева Дарья Александровна | Менеджер по работе с клиентами | 89109904752 | Поиск потенциальных клиентов, работа с ними | Бакалавр |
| Шилова Ксения Владимировна | Frontend-разработчик | 89300051582 | Разработка прототипа сайта | Бакалавр |

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