ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Профориентационный сайт института информационных систем в ГУУ |
| Команда стартап-проекта | 1. Неретина Оксана2. Догель Андрей3. Лякишев Марк4. Игнатьева Алёна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | EduNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Профориентационный сайт института информационных систем поможет ГУУ заинтересовать абитуриента и упростить будущему студенту выбор направления подготовки.Новизна проекта заключается в усовершенствовании рекламной деятельности университета в профориентационных целях, повышении качества презентационных материалов о вузе, в активном продвижении образовательных услуг и предоставление информации в интересном для пользователей формате. Кроме того, на сайте будет представлено особое тестирование для абитуриентов, основанное на методе анализа иерархий. Так абитуриент сможет сделать рациональный выбор направления подготовки, исходя из своих собственных предпочтений |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема заказчика: В ситуации, возникающей при проведении рекламной кампании и попытке привлечения будущих студентов ГУУ, когда происходит нехватка абитуриентов на направления Института информационных систем ГУУ. Проблема потребителя:Старшеклассники и абитуриенты сталкиваются с проблемой осознанного и грамотного выбора профессии, специальности, института, вследствие неосведомленности в состоянии, потребностях и перспективах развития постоянно меняющегося рынка труда.Решение проблемы: создание профориентационного сайта института информационных систем, помогающего ГУУ заинтересовать абитуриента и упростить будущему студенту выбор направления подготовки |
| Технологические риски | Ошибки при создании сайта вследствие некомпетентности разработчика; появление сайтов-конкурентов, что может повлечь за собой падение спроса на наш продукт; несоблюдение календарного плана выполнения проекта |
| Потенциальные заказчики  | ГУУ и другие университеты, которые хотят увеличить количество абитуриентов на технические направления |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-2) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Основной заработок от данного проекта будет после того, как сайт начнет свою работу. Другими словами, мы будем зарабатывать на администрировании сайта и на поддержании его работоспособности. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Одной из задач нашего проекта является продвижение образовательных услуг вуза. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-3) | 216 300 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | У нашего проекта есть четкий заказчик Государственный Университет Управления. Данная организация и является источником нашего финансирования. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-4) | Потенциал рынка - 1.200.000 потенциальных клиентов в год, однако с учетом всех ограничений (локации, затрат клиентов на услуги, количества учебных мест и т.п.) около 2000 студентов являются нашими клиентами. С учетом затрат на создание идеи, поддержание сайта и получение будущей прибыли, данный проект имеет рентабельность в 42%. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| Подготовка проекта (Планирование содержания сайта, сроков его реализации, стоимости проекта и определение требуемых компетенций) | 1 | 0 |
| Создание MVP | 3 | 186 300 |
| Тестирование MVP | 3 | 30 000 |

Итого 216 300 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Неретина Оксана2. Догель Андрей3. Лякишев Марк4. Игнатьева Алёна | 3 500 руб.3 500 руб.3 500 руб.3 500 руб. | 25 %25 %25 %25 % |
| Размер Уставного капитала (УК) | 14 000 руб. | 100 % |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Неретина Оксана Андреевна | Frontend-разработчик | +7 953 126 53 65 | Разработка макета; верстка сайта, адаптация сайта под мобильные устройства | Среднее общее образование |
| Догель Андрей Андреевич  | Веб-дизайнерКонтент-менеджер | +7 915 345 77 41 | Разработка макета (структура, дизайн) сайта; текстовое наполнение сайта | Среднее общее образование |
| Лякишев Марк Владимирович | Backend-разработчик | +7 985 166 36 36 | Разработка серверной части сайта; создание тестирования для абитуриентов | Среднее общее образование |
| Игнатьева Алёна Владиславовна | Frontend-разработчик | +7 929 505 61 74 | Верстка сайта; тестирование сайта на работоспособность | 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-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)