ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Создание и разработка сайта по продвижению малого бизнеса |
| Команда стартап-проекта | 1. Давидова Анастасия Любеновна  2. Шилина Анна Владимировна  3.Мовсисян Усик Гарикович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление |  |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Всемирная паутина (интернет) разрастается не по дням, а по часам и даже по минутам. Теперь это уже не просто виртуальная среда - это неотъемлемая часть нашей реальной жизни.  Наличие собственного сайта - необходимое условие успешного существования как крупных компаний, так и отдельных личностей. А умение создавать собственный сайт поможет выгодно зарекомендовать себя как при приеме на работу, так и в повседневной жизни. Для многих становится крайне важно стать частичкой Глобальной Сети. В этом заключается теоретическая и практическая значимость проекта. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | **Актуальность** данной работы определяется тем, что возможности, которые предоставляет обществу интернет, воистину безграничны.  Актуальность фразы «за интернетом будущее» носит вполне логичный характер, ведь технологии создания веб-страниц постоянно совершенствуются, а работа с различными видами веб программирования позволяют создавать страницы по своему вкусу. |
| Технологические риски | возможны проблемы с хостингом, сервером, базой данных, программным обеспечением и т.д. |
| Потенциальные заказчики | Руководители, коммерческие директора, отдел маркетинга, отдел сбыта/продаж |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Получать заказы от клиентов посредством распространения наших услуг.  В будущем, когда наша профессиональная деятельность достигнет максимального уровня, а наша клиентская база вырастет, источником заработка (финансирования) может выступать реклама. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Проектирование архитектуры системы, включающее разработку структуры и интерфейсов компонентов, согласование функций и технических требований к компонентам, методам и стандартам проектирования |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 800,000\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Потенциальные инвесторы ( частные лица, фонд НТИ) |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 58 руководителей + 22 коммерческих директоров + 20 физ. лиц, готовых приобрести наши услуги  Тогда 100 человек – это кол-во клиентов в ТАМ. Допустим наша услуга будет стоить 50,000 рублей, тогда ТАМ составит 5,000,000 рублей  **SAM:** предположим, что только 60% руководителей готовы купить наш продукт = 35  50% коммерческих директоров = 11  60% физ. лиц = 12.  Тогда 58 это количество клиентов в SAM, а он составит 2,900,000 рублей.  **SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит 50% от SАM = 29 чел. Тогда SOM составит 1,450,000 рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, дни | Стоимость, руб. | | Изучение потребностей и целей клиентов | 11 | 10,000 | | Создание технического задания | 34 | 20,000 | | Разработка дизайна и макетов сайта | 35 | 55,000 | | Разработка контента для сайта | 7 | 50,000 | | Написание кода и программирование сайта | 42 | 80,000 | | Тестирование и отладка сайта | 4 | 65,000 | | Запуск сайта на хостинге | 5 | 30,000 | | Оптимизация сайта для поисковых систем | 5 | 80,000 | | Настройка аналитики для отслеживания посещаемости сайта | 3 | 50,000 | | Разработка стратегии продвижения сайта в соц. сетях и др. каналах | 8 | 60,000 | | Мониторинг и анализ эффективности сайта и продвижения | 958 | 100,000 | | Поддержка и обновление сайта в будущем | 958 | 200,000 |   Итого 800,000 |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Давидова Анастасия Любеновна  2. Шилина Анна Владимировна  3. Мовсисян Усик Гарикович | 1000  1000  1000 | 33,3%  33,3%  33,3% | | Размер Уставного капитала (УК) | 3000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Давидова Анастасия Любеновна | Председатель, оценщик, доводчик (по Белбину) | +7(901) 717-35-92 | Не дает команде стоять на месте, всегда доводит дело до конца. Она умело оценивает все идеи команды и выбирает какие из них более реализуемы. | Неоконченное высшее |
| Шилина Анна Владимировна | Формирователь, коллективист, разведчик (по Белбину) | +7(937) 257-54-21 | Ответственная за разработку критериев по созданию сайта и анализа данных. Анализирует полученную информацию и помогает отбирать идеи. | Неоконченное высшее |
| Мовсисян Усик Гарикович | Исполнитель, мыслитель (по Белбину) | +7(977) 994-18-28 | Работа всегда эффективна, так как он исполнитель и все выполняет все требования, которые ему предназначены. Как мыслитель, он всегда полон новыми идеями и разработками. | Неоконченное высшее |

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)