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 Любеновна2. Шилина Анна Владимировна3.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 услугиТогда 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 = 3550% коммерческих директоров = 1160% 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 Любеновна2. Шилина Анна Владимировна3. Мовсисян Усик Гарикович | 100010001000 | 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)