ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | ReadyForPet |
| Команда стартап-проекта | 1. Боженкова Марина Александровна2. Молчанов Данил Дмитриевич3. Семенихина Ксения Вячеславовна4. Семёнов Максим Александрович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/readyforpet-dla-teh-kto-zelaet-priobresti-pernatogo-druga/invite/7295bd94-0478-45dc-b03d-9c18c977f6d4><https://pt.2035.university/project/readyforpet-dla-teh-kto-zelaet-priobresti-pernatogo-druga>  |
| Технологическое направление | Хелснет [Хелснет (nti2035.ru)](https://nti2035.ru/markets/healthnet) |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | “ReadyForPet” – это веб-сайт, предоставляющий разнообразную информацию о таком виде домашних животных, как попугаи – условия содержания и общая сводка по видам попугаев, справочник болезней и поведения птиц, а также магазины качественных товаров для пернатых друзей.Данный цифровой ресурс помогает пользователям сети Интернет найти всю минимальную необходимую информацию о содержании попугаев в одном месте, а следовательно снижает риски ухудшения как психологического состояния человека, так и его здоровья в целом.Веб-сайт содержит в себе несколько разделов: общая информация о популярных видах попугаев для домашнего содержания, справочник по основным болезням и поведению домашних птиц, калькулятор бюджета для приобретения и содержания попугая, инструмент анализа безопасности жилого помещения для птицы и др. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  В настоящее время птицы стали не менее популярным вариантом домашнего питомца, чем собаки и кошки. Несмотря на этот факт, спектр медицинских услуг и товаров для попугаев по сравнению с таковыми для собак или кошек во многих регионах страны оставляет желать лучшего, а значит желающим завести дома именно птицу важно в первую очередь быть информационно подготовленными к такому ответственному шагу, иначе пернатый друг не сможет прожить достаточно долго. Уход из жизни любимого домашнего питомца, в свою очередь, очень сильно влияет на морально-психологическое состояние человека. |
| Технологические риски | * неправильная организация сайта;
* риск потери качественного хостинга для веб-сайта;
* информационная достоверность информации и безопасность данных на сайте.
 |
| Потенциальные заказчики  | У проекта имеется следующая целевая аудитория – ранее не имевшие домашних животных люди в возрасте от 12 до 65 лет, активно интересующиеся содержанием попугаев дома и желающие приобрести себе птицу. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет собственных финансовых вложений и гранта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за размещение рекламы заводчиков и ветклиник, а также за платную подписку на ограниченное число уникальных опций сайта. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | “ReadyForPet” представляет собой медико-технологический продукт, позволяющий избежать проблем, связанных как с ментальным благосостоянием человека и физическим здоровьем домашнего питомца, так и с физической составляющей человека – птицы могут являться переносчиками некоторых инфекций. Направление Хелснет подразумевает создание медицинского продукта или услуги, способные улучшить здоровье или качество жизни своего владельца, функционируя в рамках рынка здравоохранения. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 35 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Проект социальный. Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов и собственных средств. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за рекламу и платную подписку для пользователей. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Сильные стороны проекта (S):* собственный опыт;
* узкая ниша;
* наличие всего необходимого минимума в одном месте.
 | Слабые стороны проекта(W):* требуется доработка сайта;
* большой объём информации для проверки и анализа;
* не до конца развитая информационная безопасность.
 |
| Возможности (O):* повышенная конкурентоспособность;
* уменьшенные траты времени на поиск информации;
* пользователь найдёт всю нужную информацию на одном сайте.
 | Угрозы (T):* время на доработку функций сайта;
* временные затраты на структуризацию ресурсов;
* утечка данных с сайта.
 |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии, исследование целевой аудитории | 1 | 0 |
| Поиск источников информации, консультации | 2 | 7 500 |
| Сбор, обработка и редактирование текста для сайта | 0,5 | 0 |
| Создание, поиск графических элементов и анимаций для сайта, разработка его дизайна и функциональных кнопок | 1,5 | 0 |
| Создание макета сайта со всеми элементами, программирование кнопок и разделов | 1 | 0 |
| Тестирование демо-версии сайта, дополнительные согласования, поиск подходящего сайту хостинга | 1 | 600 |
| Участие в конкурсе на грант | 1 | 0 |
| Заключение необходимых договоров | 1 | 0 |
| Доработка сайта, тестирование его финальной версии, запуск | 0,5 | 1 800 |
| Рекламная кампания | 1,5 | 8 100 |
| Заключение соглашений на рекламу с ветклиниками и заводчиками | 1 | 0 |
| Итого | 12 месяцев | 18 000 |

Итого 18 000 рублей |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Боженкова Марина Александровна2. Молчанов Данил Дмитриевич3. Семенихина Ксения Вячеславовна4. Семёнов Максим Александрович | 5 0005 0005 0005 000 | 25252525 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 20 000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап-проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Боженкова Марина Александровна | Руководитель проекта, менеджер по связям с общественностью | marina3877@mail.ru 8 (977) 348-69-34 | Контроль над соблюдением условий проекта;проведение и анализ результатов опроса целевой аудитории;организация проектной команды и распределение обязанностей внутри неё;поиск вероятных партнёров и специалистов. | ГУУ, бакалавриат, прикладная информатика |
| Молчанов Данил Дмитриевич | Помощник руководителя проекта, копирайтер | danilamolch48@gmail.com8 (966) 194-01-55 | Ведение переговоров с внутренними отделами;редактирование и структурирование текста для разделов сайта;контроль календарно-сетевого планирования;ведение документации. | ГУУ, бакалавриат, прикладная информатика |
| Семенихина Ксения Вячеславовна | Дизайнер, координатор проекта |  condrashowa.ksusha@yandex.ru8 (961) 698-03-30 | Разработка эскизов логотипа сайта;разработка дизайна сайта;ведение переговоров со смежными структурами;договор с партнёрами о рекламе. | ГУУ, бакалавриат, прикладная информатика |
| Семёнов Максим Александрович | Веб-разработчик сайта, аналитик данных | aniboymal@gmail.com8 (926) 575-85-74 | Разработка макета сайта;программирование функциональных разделов сайта;сбор и обработка информации;проверка регламентов, инструкций и их обновление. | ГУУ, бакалавриат, прикладная информатика |

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)