ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | | |
| Название стартап-проекта | ReadyForPet | |
| Команда стартап-проекта | 1. Боженкова Марина Александровна  2. Молчанов Данил Дмитриевич  3. Семенихина Ксения Вячеславовна  4. 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 Александровна  2. Молчанов Данил Дмитриевич  3. Семенихина Ксения Вячеславовна  4. Семёнов Максим Александрович | 5 000  5 000  5 000  5 000 | 25  25  25  25 | | 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](mailto: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.com](mailto:danilamolch48@gmail.com)  8 (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.ru](mailto:condrashowa.ksusha@yandex.ru)  8 (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.com](mailto:aniboymal@gmail.com)  8 (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)