**ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | Производство биоразлагаемых пакетов |
| Команда стартап-проекта | 1. Райм Вероника Викторовна2. Москалева Анастасия Алексеевна3. Маммаев Артём Камильевич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/proizvodstvo-biorazlagaemyh-paketov> |
| Технологическое направление | TechNet, EcoNET  |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Производство биоразлагаемых пакетов. Цель проекта: использовать технологию производства био-пакетов, которые разлагаются за счет био-добавок, и показать их важность в современном мире. Мы предлагаем покупать биоразлагаемые пакеты вместо полиэтиленовых, так как биоразлагаемая продукция существенно помогает сохранить окружающую среду: в отличие от полиэтиленовых пакетов био-пакеты разлагаются на протяжении 1-3 лет. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальность проекта состоит в экологичном потреблении и уменьшении вреда природе. |
| Технологические риски | Риск устаревания технологии. Технология не дает компании никаких конкурентных преимуществ. Средний риск срыва поставок оборудования. Риск увеличения стоимостей. Срыв поставок сырья, стройматериалов, комплектующих; повышение цен на сырье, энергию и комплектующие, рост расходов на заработную плату. |
| Потенциальные заказчики  | Сегмент B2B2C, ретейл, малый и средний бизнес, компании гипермаркетов/супермаркетов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Продажа продукции компаниям (супермаркеты и тд.); предложение договоров через переговоры и предложения; частичная реализация продукции через маркетплейсы; рекламные предложения на web-сайте, соц.сетях и маркетплейсах; наиболее эффективны продажа через переговоры и web-сайт; SEO-продвижение, веб-сайт, прямые продажи. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукция содержит в себе добавки, ускоряющие разложение полимеров, что решает проблему экологии, так как био-пакеты разлагаются всего 1-3 года вместо 100 лет. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 3,5 млн. рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвесторы, личные средства, кредитование. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | TAM (сколько потенциальных клиентов может быть у продукта в потенциале) — 10 млрд.SAM (сколько клиентов покупают у нас и конкурентов, реалистично возможный рынок) — 1 млрд.SOM (сколько клиентов готовы покупать у нас) — 300 млн. |

| 1. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- |
| Поиск финансирования,регистрация юр.лица,Поиск\ закуп оборудования,Поиск\аренда помещения,Закуп материалов, | 1 | 2.290.000 |
| Поиск\найм\обучение сотрудников,Налаживание каналов продаж,Поиск партнеров, налаживание логистических цепей | 1 | 1.210.000 |

Итого 3.500.000 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

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

| Участники  |  |
| --- | --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Райм В.В.2.Москалева А.А.3.Маммаев А.К. | 320034003400 | 323434 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10.000  | 100 |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта
 |
| --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Райм Вероника Викторовна | Аналитик | +79528957167 | Проведение опросов, поиск и анализ данных и информации | Руководитель проекта/0 |
| Москалева Анастасия Алексеевна | Маркетолог | +79601057363 | Поиск путей развития продаж, налаживание каналов продаж,  | Руководитель проекта/0 |
| Маммаев Артём Камильевич | Дизайнер | +79527537852 | Оформление итоговой презентации, а также редактирование информации  | Руководитель проекта/0 |

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-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
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-2)