ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | ICD-Logistics |
| Команда стартап-проекта | 1. Папян Армен Игитович2. Хандилян Дереник Андраникович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/helpwatch?\_ga=2.47693039.959291087.1681930351-846419056.1681930350 |
| Технологическое направление | Helthnet, техно-драйв |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Наш проект ориентирован для граждан, желающих приобрести автомобили и запчасти для любых марок авто производящихся иностранными компаниями.Т.к, большая часть зарубежных компаний прекратили поставку своего продукта на территорию РФ в связи с санкциями, мы реализуем перегонку желаемого автомобиля к заказчику. Также, из-за нехватки автозапчастей на иномарки мы предлагаем услугу подбора и покупки запчастей на Ваш автомобиль с дальнейшим приобретением |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Санкции в РФ могут повлиять на некоторые компании, но наша компания продолжает оставаться актуальной на рынке благодаря нашей специализации на экспорте и доставке автомобилей и запчастей из других стран мира. Мы имеем широкую сеть надежных поставщиков и перевозчиков, которые помогают нам проводить свою деятельность вне зависимости от политической обстановки.В связи с опытными сотрудниками нашей компании мы прекрасно знакомы со всеми юридическими и таможенными процедурами, связанными с импортом и экспортом автомобилей и запчастей. Мы сотрудничаем только с проверенными поставщиками и гарантируем качество нашей продукции и услуг.Наша компания также предоставляет услуги по регистрации автомобилей и соблюдению всех правил и требований государства, что позволяет нашим клиентам избежать проблем с законодательством. Мы строго следим за изменениями в законодательстве и всегда готовы оказать консультации нашим клиентам. |
| Риски | 1. Изменения валютных курсов: Изменения валютных курсов могут оказать влияние на наши расходы на закупку автомобилей и другой продукции за рубежом, а также на прибыль, которую мы получаем от продажи этих автомобилей. 2. Геополитические риски: например, политические и экономические кризисы, природные катастрофы, эпидемии и т.д. могут негативно повлиять на мировую торговлю, а значит и на работу нашей компании. 3. Риски качества продукции: Кто продает автомобили на рынке, всегда возможны проблемы с качеством и любые производственные дефекты могут привести к возврату товара с нашей стороны и привести к убыткам. 4. Конкуренция на рынке: так как импорт автомобилей - это конкурентный бизнес, необходимо учитывать конкурентную ситуацию на рынке и стараться снизить наши расходы и повысить нашу конкурентоспособность. 5. Риски транспортировки и логистики: Доставка автомобилей и запчастей может быть дорогой и рискованной, особенно если она выходит за пределы региональной зоны работы нашей компании. |
| Потенциальные заказчики  | - Люди, которые хотят купить автомобиль за рубежом и импортировать его в свою страну; - Автодилеры и автомобильные магазины, которые хотят пополнить свой ассортимент из-за рубежа; - Сервисные центры и автомастерские, которые нуждаются в запчастях из-за рубежа; |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[1]](#footnote-1) | 85000000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства участников команды, государственные гранты, акселерационные программы, инвестиционные вложения  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[2]](#footnote-2) |  Наш проект направлен на импорт автомобилей и автозапчастей на отечественный рынок. В 2022 году россияне приобрели 1 миллион автомобилей. Средняя стоимость автомобиля составила 2,3 миллиона рублей. Мы планируем продавать автомобили и запчасти по конкурентной цене, чтобы привлечь клиентов на рынке. Рассчитывая на достижение нашей точки безубыточности, нам необходимо продать определенное количество автомобилей и запчастей. Рентабельность проекта планируется на второй год успешного функционирования производства.

|  |
| --- |
|  |

 |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка концепции проекта,Подготовка бизнес модели проекта | 2 | 0 |
| Проведение экономического анализаПроведение маркетингово анализаАнализ рисков | 3 | 0 |
| Определение и подготовка ресурсов проекта | 3-4 |  |
| Подготовка презентации | 5 | 0 |

Итого: 0 рублей |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Карапетян.Д.А2. Хечоян.Н.О | 41650004165000 | 5,45,4 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 8330000 | 10.08% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Карапетян.Д.А | Лидер команды, Исполнитель | +7(977) 295-05-68 | Составление планаФормирование команды и распределение обязанностейКонтролирование ресурсов бюджетаКорректировка хода работы и контроль за соблюдением сроковПроведение экономического анализаИсследование интернет-ресурсовПодготовка презентации проекта | 2 курс ГУУ специальность «Банковское дело и риск менеджмент» |
| Хечоян.Н.О | Формирователь, Оценщик | +7(993) 608-10-50 | Анализ рисковВыявление целевой аудитории проектаПроведение опросов и маркетинговых исследованийАнализ конкурентовПоиск партнеров | 2 курс ГУУ специальность «Банковское дело и риск менеджмент» |

1. [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)