ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| Общая информация о стартап-проекте |
| Название стартап-проекта | Создание сервиса по примерке одежды в режиме онлайн |
| Команда стартап-проекта | Чемезов Дмитрий, Борисюк Илья Борисович, Алексеев Максим Львович, Жуйчэнь Сюй, Е Пэйлинь, Сюй Цзычао, Сладков Максим Сергеевич, Неволина Елена Александровна, Медведева Елизавета, Петришина Ирина, Востриков Данил |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Сервис 3D-моделирования тела человека в интернет магазине одежды для визуализации образа покупателяРынки НТИ на платформе Projects:Энерджинет, Хэлснет, Технет |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Сервис 3D-моделирования тела человека – это функциональный сервис визуализации для интернет платформ продажи одежды, который предоставит пользователям подбирать одежду и образы в онлайн режиме на своём персональном 3D-манекене. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Недоверие к качеству и размеру одежды, визуальным аспектам, большая трата времени на покупку одежды.Ввод сервиса 3D-моделирования тела на платформы интернет продаж, для визуализации образов покупателей.Абсолютная направленность ресурса на пользователя. На решение их первостепенных опасений при покупке одежды через интернет.Все средства будут идти на разработку и поддержку услуг, которые будут предоставлять пользователям помощь при выборе одежды и обуви. |
| Технологические риски | Дорогие материалы |
| Потенциальные заказчики  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Признаки** | **Посетители/покупатели интернет-магазинов** | **Владельцы интернет-магазинов** |
| **Возраст** | От 16 | Любой |
| **Социальный статус** | Любой | Предприниматель |
| **Семейное положение** | Не имеет значение | Не имеет значение |
| **Проживающие на территории** | России и стран ближнего зарубежья | Не имеет значение, но интернет-магазин должен осуществлять доставку на территории России и сран ближнего зарубежья |
| **Цель** | Приобретение одежды, обуви или аксессуаров | Продвижение интернет-магазина и товара |

 |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Передача прав на использование технологии по лицензионному договору. Продажа сервиса как продукта. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | ПО сервиса объемного моделирования |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 110 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Личные накопленияПолучение грантовЧастные инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | S: разработка, регистрация патентаM: заключить 3 договора на пользование патентом А: заключить 5 договоров на пользование патентом к лету 2024 г.R: На рынке имеется абсолютно потенциальный спрос в связи с желанием клиента иметь возможность примерки одежды еще до заказа Т: Разработка к маю 2023 г., регистрация патента к августу 2023 г.PI составил 1,18, проект стоит принять |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей затрат | Количество затрат, тыс. руб. | Длительность этапа, мес |
| Фонд заработной платы(зависит от сложности ТЗ) | от 1 500 до 5 000 | 6 |
| Амортизация ПК для разработки | 100 | 3 |
| Накладные расходы | 50 | 6 |
| Покупка домена и оплата хостинга | 0.7 | 1 |
| Покупка сертификата DV SLL | 4 | 1 |
| Продвижение в соц. сетях | 100 | 1 |
| Реклама у блогеров | 100 | 1 |
| Контекстная реклама | 150 | 1 |
| Таргетированная реклама | 150 | 1 |
| Оплата сервера, домена, SLL сертификата | 11 | 1 |
| Затраты на разработку прототипа | 1 700-5 200 | 3 |
| Прочие затраты | 300 | 6 |

Итого 11 155 т.р. |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| Чемезов Дмитрий, Борисюк Илья Борисович, Алексеев Максим Львович, Жуйчэнь Сюй, Е Пэйлинь, Сюй Цзычао, Сладков Максим Сергеевич, Неволина Елена Александровна, Медведева Елизавета, Петришина Ирина, 1. Востриков Данил
 | 10 00010 00010 00010 00010 00010 00010 00010 00010 00010 00010 000 | 9,1 %9,1 %9,1 %9,1 %9,1 %9,1 %9,1 %9,1 %9,1 %9,1 %9,1 % |
| Размер Уставного капитала (УК) | 110 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Чемезов Дмитрий | лидер | Dich18@tpu.ru | Распределение обязанностей, координация работы | нет |
| Борисюк Илья Борисович | инженер | Ibb3@tpu.ru | Техническая часть проекта | нет |
| Алексеев Максим Львович | финансист | Mla1@tpu.ru | Экономическая часть проекта | нет |
| Жуйчэнь Сюй | инженер | Ssj7@tpu.ru | Техническая часть проекта | нет |
| Е Пэйлинь | инженер | Pae9@tpu.ru | Техническая часть проекта | нет |
| Сюй Цзычао | инженер | Cas17@tpu.ru | Техническая часть проекта | нет |
| Сладков Максим Сергеевич | инженер | Mss14@tpu.ru | Техническая часть проекта | нет |
| Неволина Елена Александровна | инженер | Ean15@tpu.ru | Техническая часть проекта | нет |
| Медведева Елизавета | инженер | Eam13@tpu.ru | Техническая часть проекта | нет |
| Петришина Ирина | маркетолог | Ism16@tpu.ru | Изучение рынка, разработка рекламной стратегии | нет |
| Востриков Данил | коммуникатор | Dav4@tpu.ru | Генерация идеи, коммуникация между участниками | нет |

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)