**Паспорт стартап-проекта**

«09» ноября 2022 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет» |
| ИНН Грантополучателя | 77194555553 |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех-МО |
| Дата начала реализации акселерационной программы | 26.09.2022 |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Общая информация о стартап-проекте** | | | | | | |
| **Название стартап-проекта** | | Сервис *«Начни свой бизнес»* | | | | |
| **Команда стартап-проекта** | | *Пример:*  1. Рыбкина Юлия Сергеевна  2. Салохина Надежда Максимовна  3. Щипрова Олеся Александровна  4. Котова Анастасия Максимовна  5. Доновская Софья Дмитриевна  6. Небольсин Артём Максимович  7. Игонина Виктория Игоревна | | | | |
| **Ссылка на проект в информационной системе Projects** | | [https://pt.2035.university/accelerator/25](https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fpt.2035.university%2Faccelerator%2F25&cc_key=) | | | | |
| **Технологическое направление** | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | | |
| **Описание стартап-проекта**  **(технология/услуга/продукт)** | | Стартап ориентирован на разработку и продвижение мобильного приложения для помощи начинающим бизнесменам «Начни свой бизнес». | | | | |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | | В настоящее время большое количество инициативных и предприимчивых людей стремятся открыть свое «дело». Молодежь сейчас стремиться работать «на самих себя». Но, к сожалению, некоторые сталкиваются с трудностями при регистрации юридического лица. Наше приложение поможет будущим предпринимателям зарегистрировать свою организацию в качестве юридического лица или ИП без ошибок, экономя время и денежные средства. | | | | |
| **Технологические риски** | | 1.Ошибки в разработке приложения, которые влияют на работу приложения;  2. Рост расходов на необходимые программное обеспечение  3.Не удастся создать приложение с заявленным функционалом  4.Быть незамеченными | | | | |
| **Потенциальные заказчики** | | Физические и юридические лица | | | | |
| **Бизнес-модель стартап-проекта**[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта) | | Планируется оказание полного комплекса информационных услуг для регистрации физического лица в качестве юридического или ИП, включая перечень необходимых документов для регистрации в налоговом органе РФ, для открытия счета в банке, информацию о предлагаемых мерах поддержки от государства для бизнеса, раздел с нормативно-правового регулирования деятельности юридических лиц и ИП.  Бизнес-модель стартап-проекта по шаблону Business Model Canvas:   1. Сегменты покупателей – ФЛ и потенциальные ЮЛ 2. Ценностное предложение – снижение риска при открытии бизнеса, построение рационального и высокотехнологичного приложения. 3. Каналы взаимодействия – телефон, почта, приложение. 4. Взаимоотношения с клиентами – техподдержка, отдел маркетинга. 5. Ключевые партнеры – специалисты в IT сфере. 6. Ключевые действия – разработка приложения, поддержка/сопровождение, маркетинг. 7. Потоки доходов - плата за пользование расширенным функционалом приложения. 8. Структура издержек – разработка приложения, маркетинг, зарплата. 9. Ключевые ресурсы – команда, приложение, дополнительное финансирование, специалисты по обслуживанию сети. | | | | |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | | Предложенная идея соответствует указанному технологическому направлению, т.к. направлена на сокращение временных затрат при открытии своего бизнеса.  Будут использованы самые свежие и надёжные данные: госуслуги, официальные сайты банков, информация от опытных бизнесменов.  Использование специальных программ для создания приложения. | | | | |
| 1. **Порядок и структура финансирования**   **(сколько стоит разработка мобильного приложения)** | | | | | | |
| **Объем финансового обеспечения** (для первого этапа, до MVP) | | 1 710 000 рублей | | | | |
| **Предполагаемые источники финансирования** | | Собственные средства – 14 000 рублей  Средства инвестора -1 700 000 рублей | | | | |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[2]](#footnote-2)** | | PEST:  P – сложности и ограничения из-за санкционной политики  E – высокая инфляция, снижение инвестиционных планов компаний, сокращение непрофильных расходов  S – снижение потребности в энергосбережении и экономии  T – конкуренты быстрее осваивают современное оборудование и обладают доступом к нему  NPV = 500 000 / (1+0,1) + 500 000 / (1+0,1)2 + 500 000 / (1+0,1)3 + 500 000 / (1+0,1)4 + 500 000 / (1+0,1)5 – 1714000 = 181393.4  PI = NPV / I = 0.105  I = 1714000 | | | | |
| 1. **Календарный план стартап-проекта** | | | | | | |
| **Название этапа календарного плана** | | **Длительность этапа, мес.** | | | **Стоимость, руб.** | |
| Обсуждение прототипа и проведение маркетингового исследования | | 1 | | | 0 | |
| Привлечение инвестирования | | 7 | | | 1710000 | |
| Разработка бизнес-плана развития проекта | | 6 | | | 0 | |
| Создание юр. лица | | 1 | | | 4 000 | |
| Итого | | 15 | | | 1 714 000 | |
| 1. **Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)** | | | | | | |
| **Участники** | | **Размер доли** | | | **%** | |
| 1. Рыбкина Юлия Сергеевна  2. Салохина Надежда Максимовна  3. Щипрова Олеся Александровна  4. Котова Анастасия Максимовна  5. Доновская Софья Дмитриевна  6. Небольсин Артём Максимович  7. Игонина Виктория Игоревна | | 833,3  833,3  833,3  5000  833,3  833,5  833,3 | | | 8,3  8,3  8,3  50  8,3  8,5  8,3 | |
| **Размер Уставного капитала (УК)** | | 10 000 | | | 100 | |
| **5. Команда стартап-проекта** | | | | | | |
| **Ф.И.О.** | **Должность** | | **Контакты** | **Выполняемые работы в Проекте** | | **Образование/**  **опыт работы** |
| Рыбкина Юлия Сергеевна | Студентка 4 курса специальность Экономика | | 8-924-177-87-91 | Маркетолог, анализ рынков, продвижение продукта, разработка маркетинговой стратегии | | Бакалавриат Мосполитех |
| Салохина Надежда Максимовна | Студентка 4 курса, специальность Экономика | | 8-910-575-67-88 | Маркетолог, анализ рынков, продвижение продукта, разработка маркетинговой стратегии | | Бакалавриат Мосполитех |
| Щипрова Олеся Александровна | Студентка 4 курса, специальность экономика | | 8-910-625-2-55 | Маркетолог, анализ рынков, продвижение продукта, разработка маркетинговой стратегии | | Бакалавриат Мосполитех |
| Котова Анастасия Максимовна | Студентка 4 курса, специальность экономика | | 8-906-543-59-27 | Маркетолог, анализ рынков, продвижение продукта, разработка маркетинговой стратегии | | Бакалавриат Мосполитех |
| Доновская Софья Дмитриевна | Студентка 3 курса, специальность экономика | | 8-903-836-66-11 | Аналитик, изучение и проведение аналитических исследований, помощь экономисту | | Бакалавриат Мосполитех |
| Небольсин Артём Максимович | Студент 3 курса, специальность экономика | | 8-915-627-15-71 | Аналитик, изучение и проведение аналитических исследований, помощь экономисту | | Бакалавриат Мосполитех |
| Игонина Виктория Игоревна | Студентка 3 курса, специальность экономика | | 8-915-596-40-44 | Экономист, исследование, планирование | | Бакалавриат Мосполитех |

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. 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)