Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт стартап-проекта

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта |  |
| ИНН Грантополучателя |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата начала реализации акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | [Платформа](http://sdo1.krsk.irgups.ru/course/view.php?id=1211&section=55) «Предсказательная аналитика» |
| Команда стартап-проекта | Студенты группы Э.5-20-1  Сафонова Алена Валерьевна  Подкаменная Ольга Вячеславовна  Кузовкин Игорь Романович  Лейченко Сергей Александрович  Корзун Владислав Иванович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/razrabotka-platformy-predskazatelnoj-analitiki-dejstvij-potrebitela-v-usloviah-cifrovoj-transformacii-dla-uvelicenia-kommercializacii-kompanii |
| Технологическое направление | Н1. Цифровые технологии |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Проект по цифровой трансформации вашей компании-эта программа которая поможет вашему бизнесу в анализе финансового состояния вашей компании, а главное спрогнозировать потенциальных клиентов и дальнейшую доходность. Персональная аналитическая платформа CLODE Проста в управлении – это ваш персональный помощник по ведению бизнес идей а также это искусственный интеллект который даст вам совет по ведению бизнеса. Ещё раз обговорим что это аналитическая платформа по анализу финансового состояния компании и таких довольно таки много, но Главное отличие ( ) нашей программы в прогнозировании потребительского сегмента ( который даст возможность предпринимателю узнать насколько актуален будет его продукт), что относится к It в аналитике и прогнозировании |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Онлайн-сервис, приложение, программа, цифровая платформа анализирующая финансовую политику вашей компании и прогнозирующая действия потребителей |
| Потенциальные конкуренты | |  |  |  | | --- | --- | --- | | Наименование | «Конкурент 1»  Oracle Analytics Cloud | «Конкурент 2»  Форсайт | | Уникальность | стратегию гибридного развертывания, отсутствует BSC | Большое множество инструментов, отсутствует BSC | | Аналитика самообслуживания | отсутствует | отсутствует | | Привлекательность | Понятные визуальные панели мониторинга | Возможность использования интерактивного анализа данных с визуализацией | | Интерфейс | macOS, Веб-браузер, Windows | Мобильная платформа; Веб-браузер, Windows | | Стоимость (ср.) | 5.000 | 10.000 | | Страна-производитель | США | Россия | | Наименование | «Конкурент 1»  Oracle Analytics Cloud | «Конкурент 2»  Форсайт | |
| Технологические риски | |  | | --- | | 1. Высокие затраты на маркетинг ( поиск потребителя ) 2. Высокие затраты на высококвалифицированных специалистов, обслуживающих программы платформы 3. Возможен выход из строя платформы; Лаг платформы | | 1. Пиратство и модификация информации ( киберприступники) 2. Конкруенты (появление сильного нового конкурента, демпинг конкурентов) 3. Выход из строя платформы ( выдача ошибочных данных, выдача ошибочных данных при нестандартизации ситуации потребителя) 4. Лаг платформы (при большом количестве людей, находящихся на сайте/платформе) 5. Кадровая угроза ( подбор высококвалифицированных специалистов по работе с программамми, утечка информации, нарушение конфиденциальности, также внешние и внутренние кадровые угрозы) 6. Финансовая угроза??? ( это когда мы будем обговаривать варианты нахождения и реализации фанансов)  7. безопасность платформы (сохранность информации и персональных данных, контроль доступа сотрудников к определенным зонам или данным) 8. Угрозы на международном уровне, когда платформа проникнет за пределы РФ, там могут ожидать иностранные сильные конкуренты и прочее | |
| Потенциальные заказчики | Наши клиенты (B2B ) мы предоставляем услугу для для развития другого бизнеса если рассмотреть на кого направлен наш продукт, то это предприниматели который имеют средний бизнес или корпорацию по легкой и пищевой промышленности, наш продукт понадобится в ситуации, когда предприниматель хочет проанализировать финансовое состояние своей компании, изменить направленность своей бизнес-идеи выпуском новой продукции, внедрения инновационных технологий. Примерные потенциальные клиенты: Компания «Петровские Нивы», ОАО "Новосибирская макаронная фабрика", ОАО "Дмитровский молочный завод", ООО «Южная соковая компания»... |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Способ монетизации – предоставление платформы в временное пользование путем приобретения потребителем временной подписки. Получение регулярного дохода осуществляется путем получение периодических платежей  Потребитель оплачивает временную подписку, у платформы CLODE существует 3 вида подписки, а также бесплатная экскурсия по сайту с демонстрацией его основных возможностей  1) Подписка персональная стоимостью 150.000 Р. 2) Подписка на 6 месяцев с возможностью хранения всей информации, а также доступ ко всем параметрам. Стоимость 600.000 Р 3) Кор подписка стоимостью 45000 Р с сохранением всех преимуществ подписки прошлого уровня |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Проект по цифровой трансформации вашей компании-эта программа, которая поможет вашему бизнесу в анализе финансового состояния вашей компании, а главное спрогнозировать потенциальных клиентов и дальнейшую доходность.  Персональная аналитическая платформа CLODE Проста в управлении – это ваш персональный помощник по ведению бизнес-идей, а также это искусственный интеллект, который даст вам совет по ведению бизнеса. Ещё раз обговорим что это аналитическая платформа по анализу финансового состояния компании и таких довольно-таки много, но Главное отличие () нашей программы в прогнозировании потребительского сегмента (который даст возможность предпринимателю узнать, насколько актуален будет его продукт), что относится к It в аналитике и прогнозировании Немного о том, что может рассчитать и как рассчитывает наша программа. Несомненно наша программа может рассчитывать такие показатели как ( ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность, деловая активность…) рассмотрим поподробнее технологию работы прогнозирования CLODE вы открываете нашу программу нажимаете вкладку с интересующим вам показателем для того что бы спрогнозировать действия потребителя на рынке откроем вам секрет работы нашей программы ( поскольку это искусственный интеллект он сам найдёт нужную информацию в интернете предпринимателю останется только заполнить несколько пунктов по реализации своего будущего продукта эти вопросы будут направлены на целевую аудиторию и стоимость продукта который будет выпущен на рынок ) |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 1 000 000 – гранатовая поддержка |
| Предполагаемые источники финансирования | Грантовая программа «Умник», грантовый конкурс социальных предпринимателей Красноярского края, грантовый конкурс проходил в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Каналы через которые мы будем продвигать наш продукт:сайт, блог, гостевой постинг, нетворкинг,сайты вопросов-ответов, YOUTUBE, кейсы ( истории довольных клиентов), вебинары, конференции, реклама в социальных сетях, демо-версии, почтовая рассылка,наружная реклама, TIK TOK, партнеры...  Главный канал на взаимодействие с клиентами будет сеть интернет так как все чаще пользователи прибегают к решению проблемы в сети интернет |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, недель | Стоимость, руб. | | Окончание разработки идеи по реализации аналитической программы CLODE | 24.10-05.12.2022 | - | | Поиск инвесторов | 05.12.2022-05.04.2023 | 11325р. | | Поиск потенциальных потребителей | 05.12.2022-05.01.2023 | 6979р. | | Поиск квалифицированных программистов для разработки программы | 05.01.2023-27.01.2023 | 700000р. | | Встреча со специалистами в сфере аналитики | 01.10.-07.10.2023 | 7357р. | | Тестирование нашего продукта и его доработка | 07.10.-28.12.2023 | 57849р. | | Запуск рекламы | 28.12.2023-15.02.2024 | 179100р. | | Дальнейшее обновление программы | 15.02.2024 и далее | 15769р. | |  |  | 978 379 |   Итого 1 620 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Сафонова А.В. | 10 000 | 100 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 |  | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Подкаменная Ольга Вячеславовна | Исполнитель | 89130366336 | SWOT, проблемы ЦА, конкуренты | Неполное высшее (3 курс) |
| Кузовкин Игорь Романович | Коллективист | 89131968227 | Инструменты, денежные потоки | Неполное высшее (3 курс) |
| Сафонова Алена Валерьевна | Координатор | 89149375281 | Инфо,Бизнес-модель,Питч | Неполное высшее (3 курс) |
| Лейченко Сергей Александрович | Аналитик | 89135960179 | Конкурентный анализ, денежные потоки | Неполное высшее (3 курс) |
| Корзун Влад Иванович | Исполнитель | 89831671880 | SWOT, ИНФО | Неполное высшее (3 курс) |

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)