Число участников стартап-проекта и их компетенции (не более пяти человек) Оценивается укомплектованность команды и наличие опыта участников в реализации технологических и инновационных проектов	1. Жанна Честных — Генеральный директор (роль: управление, стратегия, развитие). 2. Евгений Крячковский — Старший разработчик (роль: техническая реализация, архитектура). 3. Ульяна Тупикина — Дизайнер (роль: UI/UX дизайн). 4. Лариса Смирнова — Бухгалтер (роль: финансы, учет). 5. Татьяна Афанасьева — Юрист (роль: правовое сопровождение).
Минимальные стартовые затраты стартап-проекта Оценивается проведенный финансовый анализ по стартовой реализации продукта	Стартовый этап: Запуск требует 150 000 руб. (покрытие инвестиционного М1). Уже со 2-го месяца проект генерирует чистую прибыль (+51,8 тыс. руб.). Задаток роста: Прогноз выручки демонстрирует экспоненциальный рост — с 59,6 тыс. руб. (М1) до 402,3 тыс. руб. (М5) (х6,7 за 5 месяцев). Высокая маржинальность (80–90%) и 100% предоплата обеспечивают нулевую потребность в оборотном капитале. Инвестиции в масштабирование: Для взрывного захвата рынка (SOM) и технологического лидерства требуется 4,7 млн руб. (из них 3 млн — performance-маркетинг, 900 тыс. — R&D и ИИ-слой, 800 тыс. — инфраструктура и команда).
Перспективы коммерциализации стартапа Оценивается соответствие и реалистичность выбранных потенциальных рынков, сегментов рынка и потенциальных потребителей	1. Размер рынка: • PAM: ≈ 217 млрд ₽/год (все самозанятые и профисполнители РФ+СНГ); • TAM: ≈ 21,3 млрд ₽/год (фрилансеры с регулярными проектами); • SAM: ≈ 7,4 млрд ₽/год (фрилансеры и малые команды в РФ); • SOM: ≈ 17 млн ₽/год (стартовый фокус: SMM и digital-агентства). 2. Тенденции и драйверы: Рост российского рынка маркетинга в соцсетях на 35% за год (2025). 3. Целевая аудитория: Фрилансеры (преимущественно SMM) и малые агентства (2–20 человек), работающие с 5–20 проектами. Методика 5W: решение хаоса в задачах, потерянных документов и рутины (занимает >60% времени).
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта Оценивается соответствие проекта перечню направлений стартап-проектов и стартапов (приложение 2), а также наличие, уровень развития, эффективность технологии, планируемой к использованию в проекте	1. Классификация: B2B SaaS (нишевый рынок отраслевых CRM). 2. Уровень готовности (TRL): Готовый продукт 3. Критические элементы: Единое окно (проекты, финансы, документы, команда), автоматизация рутины, расчет маржинальности в реальном времени, извлечение задач из брифов. 4. Концепция: Замена 4-6 разрозненных инструментов (Trello, Excel, Telegram и др.) на одну систему для повышения прибыльности.
Наличие потенциала развития стартап-проекта Оценивается наличие конкурентных преимуществ и потенциальная востребованность создаваемого в проекте товара/изделия/технологии/услуги в сравнении с существующими аналогами, уникальность идеи стартап-проекта.	1. Уникальное торговое предложение: Единое окно для управления проектами, финансами, документами и командой, заточенное под бизнес фрилансеров. Освобождение до 10 часов в неделю. 2. Конкуренты: • Прямые/Косвенные: Trello, Notion, Bitrix24, AmoCRM, МойОфис, SMMplanner. • Слабые стороны конкурентов: Разрозненность функций (доски задач отдельно, автопостинг отдельно) или избыточная сложность (крупные CRM). • Сильные стороны проекта: Адаптивность под нишу, отраслевые сценарии, сообщество.
Быстрый рост стартап-проекта Оценивается темп развития стартап-проекта, а также проработанность дорожной карты развития проекта	Дорожная карта (финансовая модель): 1. Ключевые этапы: Запуск продаж (М1), масштабирование маркетинга (М3-М4), выход на устойчивый рост (М5+). 2. Временные рамки: Прогноз на 5 месяцев (М1-М5). 3. Ожидаемые результаты: • Рост выручки с 59 600 ₽ (М1) до 402 300 ₽ (М5). • Выход на чистую прибыль с М2 (51 837 ₽). • Маржинальность валовой прибыли >70-90%. Далее оцениваем результат и запускаем разработку программы по обратной связи от пользователей и расширения функционала: - добавление совместного доступа - интеграция с сервисами - добавление новых фреймворков (интерактивные календари, отчетности по проектам и тд)