ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте** | |
| **Название стартап-проекта** | UrbanCrave |
| **Команда стартап-проекта** | 1. Потапова Екатерина 2. Салимгариев Николай |
| **Ссылка на проект в информационной системе Projects** | https://pt.2035.university/project/urbancrave |
| **Технологическое направление** | Технологии общественного питания. |
| **Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)** | Доставка на дом продуктовых наборов для приготовления блюд ресторанного уровня в домашних условиях с минимальными вложениями сил и времени. |
| **Актуальность стартап-**  **проекта (описание проблемы и решения проблемы)** | Актуальность данного проекта заключается в сокращении времени на приготовление еды и закупку продуктов, дешевизне блюд по сравнению с ресторанами и кафе, при реализации проекта у потребителя появится возможность приготовить быстро и дёшево блюдо, исходя из собственных предпочтений, наличия пищевых аллергий и диеты. |
| **Технологические риски** | * Отказ оборудования * Нарушения кибербезопасности * Управление репутацией в интернете * Мониторинг безопасности пищевых продуктов |
| **Потенциальные заказчики** | Жители центральных районов города высокого и среднего уровней достатка. Ассортимент охватывает несколько групп людей:  Люди, предпочитающие традиционную домашнюю еду, характерную для культур европейской части РФ (супы, салаты, мясные и рыбные основные блюда)  Люди, предпочитающие популярные мировые кухни (паназиатская, европейская, кухни стран востока и индокитая)  Люди, предпочитающие "здоровую пищу"(ПП, спортпит, диетпитание и т.п.) |
| **Бизнес-модель стартап-**  **проекта1 (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)** | **Ценностное предложение:**  -Разнообразный выбор блюд из меню (традиционные домашние блюда, характерные для культур европейской части РФ, такие как супы, салаты, мясные и рыбные основные блюда; популярные мировые кухни (паназиатская, европейская, кухни стран востока и индокитая);  "здоровая пища" (ПП, спортпит, диетпитание и т.п.))   * Своевременная доставка продукции.   **Потребительские сегменты:**  Жители центральных районов города со средним и высоким уровнями достатка.  **Каналы сбыта:**  Интернет приложения |

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.

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Взаимоотношения с клиентами:**  Персональная поддержка  Бесплатное или условно-бесплатное пользование Индивидуальное или групповое лечение  **Потоки поступления доходов:**  Реклама  Привлечение спонсоров Продажа продукции  **Ключевые виды деятельности:**  Разработка меню;  Реализация продукции населению.  **Ключевые ресурсы:**  Финансовые (оборотные средства, кредиты, инвестиции) Интеллектуальные (технологии, знания)  Персонал (программисты, маркетологи и т.д.)  **Ключевые партнеры:**  Поставщики сырья;  Поставщики оборудования;  Местные производители пищевого сырья.  **Структура издержек:**  Деньги на развитие социальных сетей;  На содержание команды;  На маркетинг продажи;  На разработку рецептур. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание**  **основных технологических параметров)** | Данная услуга относится к фудтеху. В нем присутствует:   * Меню, удовлетворяющее потребности потребителей * Своевременная доставка продукции * Оптимизация времени на приготовление блюд * Поддержание здорового образа жизни |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| **Объем финансового обеспечения2** | 1.700.000 |
| **Предполагаемые источники финансирования** | * Вложение и поддержка со стороны государства * Вложения потенциально заинтересованных в проекте инвесторов * Государственные субсидии * Выигрыш гранта в национальной программе стартапов |

2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

|  |  |
| --- | --- |
|  | * Средства частных инвесторов * Доходы будущих периодов * Венчурные фонды |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3** | * ТАМ равен: 1300 \* 174091 = 226 318 300 рублей. * SAM равен 1300 \* ,0878% \* 174091 = 198 707 467, 4 рублей. * SOM равен 8,8%. * Вывод: ожидаемая рентабельность проекта 15,9%. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.Календарный план стартап-проекта** | | | | |
|  | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |  |
| Открытие «ООО» | 0.5 | 10.000 |
| Разработка рецептур | 0.25 | 50.000 |
| Анализ рынка | 0.25 | 100.000 |
| Покупка оборудования | 0.25 | 350.000 |
| Услуги юриста | 0.25 | 35.000 |
| Найм на работу поваров третьего разряда | 0.5 | 300.000 |
| Найм на работу мойщика посуды, полов | 0.5 | 75.000 |
| Услуги бухгалтера | 1 | 90.000 |
| Найм на работу диспетчера | 0.5 | 50.000 |
| Распространение рекламы на различных медиа площадках | 1 | 50.000 |
| Аренда помещения | 1 | 300.000 |
| Коммунальные услуги | 0 | 100.000 |
| Прочие расходы (издержки) | 2 | 190.000 |

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)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ИТОГО** | 8 | 1.700.000 |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)** | | | | |
|  | Участники |  | |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Потапова Екатерина 2. Салимгариев Николай | 5 000  5 000 | 50.00%  50.00% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5. Команда стартап- проекта** | | | | |
| **Ф.И.О.** | **Должность** | **Контакты** | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/опыт работы** |
| Салимгариев Николай | Менеджер по коммуникации | 7-996-323-14-04 | Общение с членами команды, выявление проблем и отчет об этом лидеру, помощь в организации | ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.  Плеханова», Факультет Менеджмент, группа ТП-41,  студентка 4 курса |
| Потапова Екатерина | Спикер, Генеральный директор | 7-982-472-84-75 | Представление проекта перед аудиторией, взаимодействие со всеми членами команды, распределение ролей, контроль выполнения дедлайнов | ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.  Плеханова», Факультет Менеджмент, группа ТП-41,  студент 4 курса |