

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ СТАРТАПА

«__»_____ 202__ г.

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Алатырь
Число участников стартап-проекта	2
Команда стартапа	1. Забарина Елизавета Дмитриевна 2. Стулень Дарья Олеговна
Новизна стартап-проекта	Проект отличается тем, что собирает все мероприятия, площадки и отдельных мастеров в организации традиционных мероприятий, а марка «Алатырь» выступает знаком качества, подтверждающим их аутентичность, качество и соответствие традиционной русской тематике
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	Наукоемкость проявляется в необходимости исследований, систематизации и цифровизации информации о народных промыслах, базах и культурных особенностей России. Такой подход позволяет новые форматы взаимодействия с традиционной культурой и способствует её популяризации через современные технологии.
Описание стартап-проекта продукт (технология или услуга)	Наш продукт — это онлайн-платформа, предоставляющая возможность выбора индивидуального сценария для проведения мероприятия в русском стиле. Каждый сценарий будет прописываться индивидуально для клиента с учетом его пожеланий, а на самой платформе можно будет ознакомиться с тематиками мероприятий, рассчитать на сколько человек какие пакеты услуг возможны. Проект «Алатырь» высокотехнологичная платформа по подбору и формированию ивентов в традиционном стиле с учетом особенностей культур различных городов и традиционных промыслов, с выбором

	уровня погружения в национальные традиции. Мы стремимся повысить популярность традиционной культуры и сделать это удобно для потребителя, используя современные технологии. Результатом нашего проекта станет уникальная платформа, увеличение популярности традиционной культуры с помощью создания мероприятий в русском стиле. Проект «Алатырь» охватывает сегменты ивент индустрии, организации корпоративов и городских гуляний, в частности. Потенциальными потребителями являются крупные компании, желающие провести тимбилдинг для своих сотрудников или просто корпоратив, а также рынок B2C. В будущем планируется сотрудничество с государством.
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	В настоящее время многие хотят прикоснуться к русской культуре, но найти действительно традиционные мастерские, площадки, организаторов - долго и трудно. «Алатырь» делает это просто: все народные промыслы, мастера и другие собраны на одной платформе, где можно найти всё и сразу забронировать. А бренд «Алатырь» будет для клиентов знаком, что это место точно расскажет о русских традициях и промыслах.
Наличие потенциала развития стартап-проекта (описание)	Проект «Алатырь» имеет высокий потенциал роста благодаря поддержке государственных программ и нацпроектов в сфере культуры, туризма и народных промыслов, утвержденных Президентом РФ. Растущий интерес к традиционной культуре и этническим праздникам, а также возможность масштабирования на новые регионы и подключение дополнительных сервисов делают платформу перспективной для долгосрочного развития и федерального охвата.
Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта	1. Разработка и тестирование MVP - 70 000 руб. (2 месяца)

(объем и сроки)	2. Составление сценариев для мероприятий под ключ. 100 000 руб. (2 месяца) 3. Рекламная компания - 30 000 руб. (3 месяца) 4. Продажи и тестирование MVP в полевых условиях. (2 месяца) 5. Поиск возможных партнеров для платформы. 30 000. (5 месяца) 6. Разработка дизайн проекта рекламы. 100 000 руб. (2 месяца) 7. Расширение базы партнеров. 100 000 руб. (6 месяца) 8. Формирование итогового вида платформы - 300 000 руб. (2 месяца) 9. Формирование полного списка партнеров - 100 000 руб. (3 месяца) 10. Выстраивание развитой системы стейкхолдеров - 100 000 руб. (6 месяца) Длительность всех этапов: 12 месяцев
Быстрый рост стартапа (да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты)	Да. Для роста проекта и для постепенного выхода на рынок потребуется 1,5-2 года.
Перспективы коммерциализации стартапа (перечислить основные)	1. Транзакционная модель: Процент с покупок мероприятий у наших партнеров (5%); Реклама партнеров на платформе. 2. Оплата мероприятий под ключ (создается нашей командой).
Масштабируемость стартап-проекта (модель)	Проект имеет две линии масштабирования 1. Культурная. Добавление национальные традиции всех народов России. (основная стратегия) 2. Географическая. расширение платформы и на другие города помимо Москвы
Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	1. «Алатырь» сотрудничает с разнообразными поставщиками и партнерами, что позволяет сделать продукт качественным и полным, а также найти идеальный вариант для клиента, закрывая даже самые редкие промыслы РФ. 2. Персонализация мероприятий: Мы позволяем клиентам формировать мероприятие по их пожеланиям. Они могут сами выбирать что будет происходить на

	мероприятие, какой будет сценарий, какая тематика. 3. Технологическая инновационность: Наша платформа включает в себя передовые технологии, такие как мультимедийная карта, технологии виртуальной и дополненной реальности, что делает ее востребованной среди ценителей современных технологий. 5. Эстетическая привлекательность: Мероприятия «Алатырь» создаются высококвалифицированными сотрудниками, полностью погружают в атмосферу русских народных праздников, которые запомнятся на всю жизнь. Мы используем декорации, костюмы, воссоздаем полностью традиционную атмосферу праздника.
--	---

2. Порядок и структура финансирования

Предполагаемый объем финансового обеспечения стартап-проекта	1 500 000 рублей
Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта	1. Гранты. 2. Собственные средства.
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта	«Алатырь» оценивает потенциал рынка через анализ рынка ивент индустрии, его роста и основных проблем, чтобы впоследствии решить их с помощью нашей платформы. Исследования показали, что в настоящее время существует запрос у клиентов на традиционные праздники, с народными промыслами и культурой. Однако, лишь малая часть ивент агентств имеет в распоряжении такие услуги и практически никто не специализируется на такого рода мероприятиях. Наш подход к праздникам и соединении клиентов с небольшими местными компаниями, которые занимаются одной из традиционных частей праздника делает не только нас

	уникальными, но и помогает малому бизнесу. Потенциально доступный рынок будет равен: 14 188 290 750 000 000 рублей Реально достижимый объем рынка равен: 56 687 500 рублей Ожидаемая рентабельность 15%
--	---

3. Команда стартапа

Ф.И.О.	Выполняемые работы в стартап-проекте
Забарина Елизавета Дмитриевна	Руководитель проекта, финансы, smm.
Стулень Дарья Олеговна	Дизайн, аналитика, разработка платформы