

СТАРТАП.РУ

*Цифровая платформа для поиска
проектов*



СТАРТАП.РУ

Искать. Находить. Развиваться

Платформа по поиску бизнес-партнёров. Помогает людям с идеями и прототипами найти компетентного стартап-менеджера, который сможет вывести стартап на рынок и наладить механизмы управления бизнесом.



ПРОБЛЕМА ПРОЕКТА

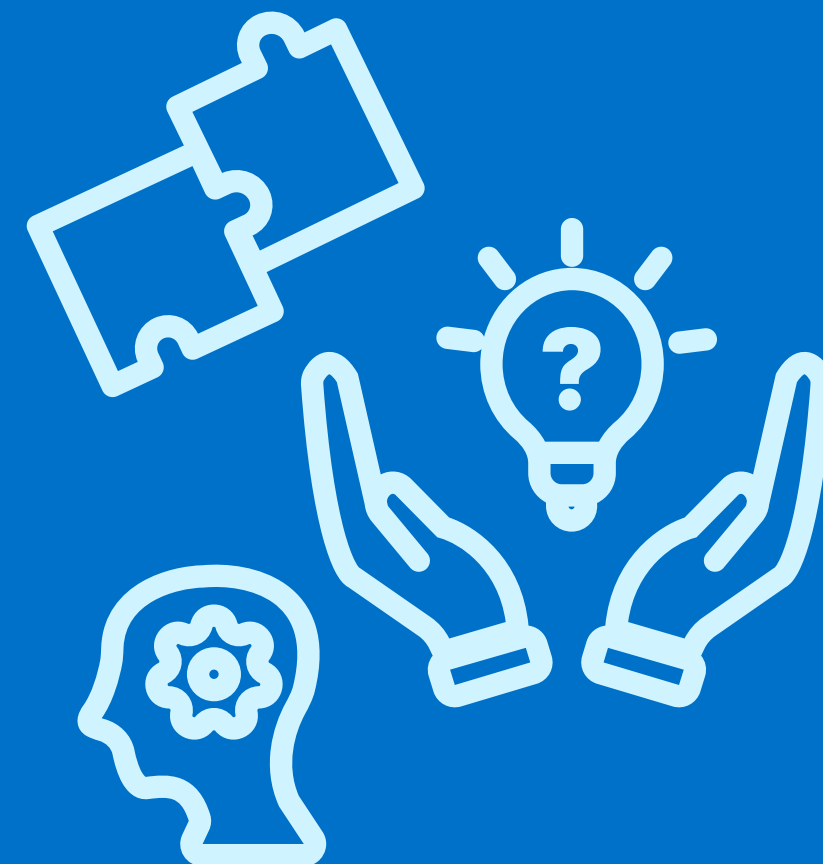
Проект выделяет проблему отсутствия управленческих и стартап-компетенций у изобретателей, ученых и начинающих предпринимателей, которые уже имеют инновационные разработки в различных областях науки и техники, бизнес-идеи, решающие социальные, экологические и другие проблемы.





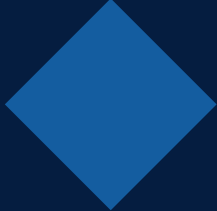
АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

Проект показал свою актуальность на 3 и 4 курсах Факультета Бизнеса «КАПИТАНЫ», на котором студенты учатся создавать и управлять предпринимательскими проектами в течении всех четырёх лет, но у многих нет понимания какой именно они хотят создать проект. А многим изобретателям приходится идти учиться бизнесу чтобы у них получилось реализовать своё изобретение.





РЕШЕНИЕ



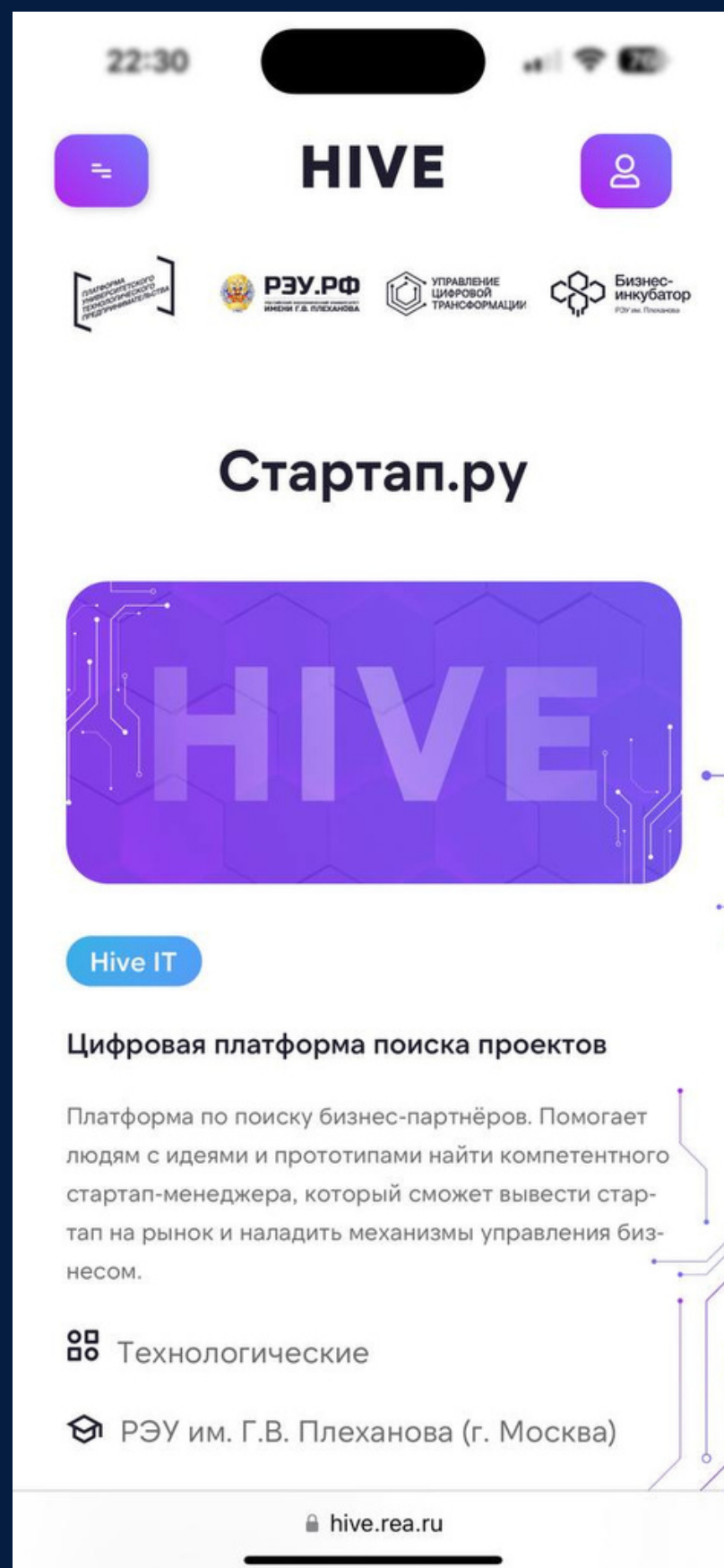
Мы предлагаем создать цифровую платформу в которой будет цифровой каталог бизнес-идей и прототипов изобретателей, а так же анкеты стартап-менеджеров. В каталоге будут чёткие фильтры по которым можно найти нужную себе идею и/или нужного себе специалиста. Клиент в несколько кликов сможет начать взаимодействовать с интересным ему по компетенциям человеком и проектом, что упростит выход технологичных/социальных продуктов на рынок.



ПРОДУКТ

Это IT-продукт, который применяет технологии сайта, распределённых реестров, цифровой платформы и/или Telegram канала с возможностью настройки фильтров на нужные позиции в каталоге. В будущем возможно появление искусственного интеллекта на платформе. По сути функционалом проект напоминает профи.ру или YouDo.

Изобретатели и стартап-менеджеры смогут бесплатно выкладывать анкеты, отправлять друг другу контакты и предложения. Люди так же могут воспользоваться сервисом помощи в составлении продающей анкеты, купить рекламу на свою ЦА, увеличить количество показов, а можно приобрести все это вместе по подписке.



Наш проект размещен на витрине бизнес-инкубатора РЭУ и проходит акселератор HIVE IT

РОСТ

Телеграмм

Расширение базы
данных

Запуск сайта

Тестирование
сайта

Полноценный
запуск

РЫНОК



РАМ

2.953.796 студентов России или
14.768980.000 рублей



ТАМ

851.309 студентов или 4.256.545.000
рублей



SAM и SOM

SAM являются все студенты, которые пишут диплома как стартап, а SOM студенты и выпускники Факультета бизнеса «КАПИТАНЫ» и студенты технических вузов. В данный момент данных для подсчёта SAM и SOM нет.

КОНКУРЕНТЫ

Нашими прямыми конкурентами выступают
бизнес-инкубаторы, акселераторы
Косвенными конкурентами все EdTech-
компании в сфере бизнес-образования
Возможными конкурентами Профи.ру,
YouDo

Почему существующих вариантов решения
не достаточно?

Компании предлагают нетворкинг, питч-сессии, инвестиции,
образование. Хочется всё упростить и дать возможность людям
в частном порядке найти себе качественного управленца или
помочь управленцу найти качественный потенциальный
стартап и в ускоренном порядке запустить инновацию.



Бизнес-модель



ВОРОНКА ПРОДАЖ

Каналы продвижения							
	стоимость контакта	Конв. 1 (контакт в Click)	Cost per Click	Конв. 2 (Click-Lead)	CpL (Cost per Lead)	Конв. 3 (Lead - Contract)	CpA
Telegram	0,5р.	20,0%	3р.	15,0%	17р.	15,0%	111,11р.
Контекстная реклама	1,0р.	20,0%	5р.	15,0%	33р.	15,0%	222,22р.
План продаж	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль
Стоимость рекламы Telegram	25 000р.	25 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.
Стоимость контекстной рекламы	25 000р.	25 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.
ИТОГО рекламный бюджет	50 000р.	50 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.
Продаж через VK (новые Клиенты)	225	225	450	450	450	450	450
Продаж через Радио (новые Клиенты)	113	113	225	225	225	225	225
Итого новых клиентов	338	338	675	675	675	675	675
Старые клиенты	0	338	675	1 350	2 025	2 700	3 375
Общая клиентская база без остывших	338	675	1 350	2 025	2 700	3 375	4 050
Остывание клиентов	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
остывшие клиенты	0	17	34	68	101	135	169
Общая клиентская база с остывшими	338	658	1 316	1 958	2 599	3 240	3 881
Лояльность клиентов							
количество заказов на н клиента	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
количество заказов на ст. клиентов	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
Количество заказов							
новые клиенты	422	422	844	844	844	844	844
старые клиенты	0	55	109	218	327	436	545
Итого заказов	422	476	953	1 062	1 171	1 280	1 389

ОТПУСКНАЯ ЦЕНА

товар А		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	ИТОГО
	кол-во заказов	422	476	953	1 062	1 171	1 280	1 389	6 752
	Стоимость услуг копирайтера	500р.	500р.	500р.	500р.	500р.	500р.	500р.	
	Стоимость услуг	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	
	Итого затраты на закупку	500р.	500р.	500р.	500р.	500р.	500р.	500р.	
	Наценка на закупку и логистику	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	
	Сезонный фактор	1	1	1	1	1	1	1	
	Отпускная цена	1 000р.	1 000р.	1 000р.	1 000р.	1 000р.	1 000р.	1 000р.	
	P&LS / БДР	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	
	Выручка	421 875р.	476 381р.	952 763р.	1 061 775р.	1 170 788р.	1 279 800р.	1 388 813р.	
	Совокупные переменные расход	260 938р.	288 191р.	576 381р.	630 888р.	685 394р.	739 900р.	794 406р.	
	в т.ч. копирайтер	210 938р.	238 191р.	476 381р.	530 888р.	585 394р.	639 900р.	694 406р.	
	-	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	
	в т.ч. Привлечение клиентов	50 000р.	50 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.	
	Маржинальная прибыль (с учетом всех расходов)	160 938р.	188 191р.	376 381р.	430 888р.	485 394р.	539 900р.	594 406р.	2 776 097р.
									Итого
	фикс	Маржинальная прибыль (с учетом всех расходов)	-51 125р.	-44 810р.	-38 496р.	-18 617р.	-11 040р.	-3 462р.	-13 237р.
Разница		212 063р.	233 001р.	414 877р.	449 505р.	496 433р.	543 362р.	607 643р.	2 956 884р.
Постоянные расходы итого:		25 000р.	25 000р.	25 000р.	25 000р.	25 000р.	25 000р.	25 000р.	175 000р.
ФОТ		0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.
аренда		0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.
коммуналка		0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.	0р.
платежи за софт		5 000р.	5 000р.	5 000р.	5 000р.	5 000р.	5 000р.	5 000р.	35 000р.
Разработка сайтв		20 000р.	20 000р.	20 000р.	20 000р.	20 000р.	20 000р.	20 000р.	140 000р.
	Операционные прибыль	135 938р.	163 191р.	351 381р.	405 888р.	460 394р.	514 900р.	569 406р.	2 601 097р.
	Операционные прибыль	-146 125р.	-139 810р.	-133 496р.	-113 617р.	-106 040р.	-98 462р.	-108 237р.	-845 787р.

СРЕДНИЙ ЧЕК

	товар А							
		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль
	кол-во заказов	422	476	953	1 062	1 171	1 280	1 389
	Закупка							
	Рекламный товар (в подарок)	0	0	0	0	0	0	0
	Базовый товар	500	500	500	500	500	500	500
	Высокомаржинальный товар	500	500	500	500	500	500	500
	-	0	0	0	0	0	0	0
	Сервис (Гарантия). Нормативный расчет	20	20	20	20	20	20	20
	-	0	0	0	0	0	0	0
	ИТОГО с/с (чека)	1020	1020	1020	1020	1020	1020	1020
	Маржа							
	Рекламный товар	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Базовый товар	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
	Высокомаржинальный товар	900%	900%	900%	900%	900%	900%	900%
	Нанесение принта/вышивка (УТ	200%	200%	200%	200%	200%	200%	200%
	Сервис	400%	400%	400%	400%	400%	400%	400%
	Платная логистика (внешняя)	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
	ИТОГО маржа (чека)	83%	83%	83%	83%	83%	83%	83%
	Цена							
	Рекламный товар	0	0	0	0	0	0	0
	Базовый товар	800	800	800	800	800	800	800
	Высокомаржинальный товар	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
	Нанесение принта/вышивка (УТ	0	0	0	0	0	0	0
	Сервис	100	100	100	100	100	100	100
	Платная логистика (внешняя)	0	0	0	0	0	0	0
	ИТОГО Цена(чека)	5 900	5 900	5 900	5 900	5 900	5 900	5 900
	P&LS							
	Выручка	2 489 063р.	2 810 649р.	5 621 299р.	6 264 473р.	6 907 646р.	7 550 820р.	8 193 994р.
	Совокупные переменные расход	480 313р.	535 909р.	1 071 818р.	1 183 011р.	1 294 203р.	1 405 396р.	1 516 589р.
	в т.ч. Закупка	430 313р.	485 909р.	971 818р.	1 083 011р.	1 194 203р.	1 305 396р.	1 416 589р.
	в т.ч. Привлечение клиентов	50 000р.	50 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.	100 000р.
	Маржинальная прибыль (с учетом всех расходов)	2 008 750р.	2 274 741р.	4 549 481р.	5 081 462р.	5 613 443р.	6 145 424р.	6 677 405р.
								Итого
фикс	Маржинальная прибыль (с учетом всех расходов)	-17 125р.	-5 854р.	5 417р.	16 688р.	27 959р.	39 230р.	50 501р.
	Разница	2 025 875р.	2 280 595р.	4 544 064р.	5 064 774р.	5 585 484р.	6 106 194р.	6 626 904р.

ИНВЕСТИЦИИ

Разработка и тестирование продукта – объем затрат зависит от сложности и функциональности продукта, предположим, это будет стоить 500 000 рублей.

Создание и поддержка веб-сайта – еще 300 000 на разработку сайта и ежемесячную поддержку.

Реклама и продвижение – затраты на рекламу могут составить от 100 000 до 500 000 в зависимости от выбранных каналов продвижения и бюджета.

Итого, минимальные стартовые затраты составят около 900–1200 тыс.

РИСКИ

- 1) Кража базы данных
- 2) Кража идеи проекта более крупными компаниями
- 3) Возможное наличие на платформе мошенников

КОМАНДА



Огородников Данила

Анализ конкурентов, анализ
целевой аудитории,
тестирование продуктовых
гипотез, разработка и
тестирование MVP продукта,
тестирование рекламных
гипотез

Аветисян Альберт

Координация проекта,
прописывание проблемных и
решенческих интервью,
анализ рынка, составление
юнит-экономики, финансовой
модели, воронки продаж,
организация мероприятий
от имени бренда проекта

Контактная информация



+7 926-600-88-56

+7 977-570-66-37



albertgarikovich2003@mail.ru

