

**Шаблон паспорта стартап-проекта для прохождения отборочной экспертизы
стартап-проекта и темы ВКРС**

<p>Число участников стартап-проекта и их компетенции (не более пяти человек) <i>Оценивается укомплектованность команды и наличие опыта участников в реализации технологических и инновационных проектов</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Куан Тхи Тху Хуен – CEO и продакт-менеджер 2. Образцова Анна Сергеевна – руководитель по маркетингу 3. Анцифрова Полина Германовна – руководитель по коммуникациями
<p>Минимальные стартовые затраты пнустартап-проекта <i>Оценивается проведенный финансовый анализ по стартовой реализации продукта</i></p>	<p>Стартовые затраты за первый год:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка платформы: 300 000 руб. <ul style="list-style-type: none"> – Веб-разработка: 100 000 руб. – Мобильное приложение (iOS и Android): 100 000 руб. – Интеграция с платежными системами и API: 100 000 руб. 2. Маркетинг и реклама: 3,000,000 руб. <ul style="list-style-type: none"> – Запуск рекламных кампаний в социальных сетях (Facebook, Instagram, TikTok): 1,500,000 руб. – SEO и контент-маркетинг: 1,200,000 руб. – PR-активности и сотрудничество с блогерами: 300,000 руб. 3. Юридические и административные расходы: 1,200,000 руб. <ul style="list-style-type: none"> – Регистрация бизнеса и лицензий: 400,000 руб. – Юридические консультации и составление договоров: 800,000 руб. 4. Операционные расходы (первый год): 1,500,000 руб. <ul style="list-style-type: none"> – Зарботная плата сотрудников (менеджеры, разработчики, маркетологи): 1,000,000 руб. – Аренда офиса: 300,000 руб.

	<p>– Офисные расходы (канцтовары, интернет и связь): 200,000 руб.</p> <p>5. Резервный фонд: 600,000 руб.</p> <p>– Непредвиденные расходы и финансовая подушка безопасности.</p> <p>Итого стартовые затраты за первый год: 10,800,000 руб.</p> <p>---</p> <p>2. Ожидаемые доходы за первый год</p> <p>Ожидаемые доходы:</p> <p>1. Ожидаемые доходы от продаж на платформе:</p> <p>– Прогнозируемый объем продаж в первый год: 30,000,000 руб.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Прогнозируемая средняя комиссия от продаж на платформе: 10% ▪ Ожидаемое количество транзакций: 3,000 ▪ Средний чек (стоимость товара): 10,000 руб. <p>2. Дополнительные доходы:</p> <p>– Рекламные размещения на платформе: 2,500,000 руб.</p> <p>– Платные подписки для продавцов (дополнительные функции и аналитика): 1,500,000 руб.</p> <p>Итого ожидаемые доходы за первый год: 34,000,000 руб.</p>
<p>Перспективы коммерциализации стартапа <i>Оценивается соответствие и реалистичность выбранных потенциальных рынков, сегментов рынка и потенциальных потребителей</i></p>	<p>1. Размер рынка</p> <p>1. РАМ (Potential Available Market):</p> <p>– Оценка общего объема рынка электронной коммерции в странах БРИКС составляет примерно \$1 трлн.</p> <p>– Включает все сегменты рынка: B2B, B2C и C2C.</p>

2. TAM (Total Addressable Market):

– Объем рынка для B2B и B2C в странах БРИКС оценивается в \$500 млрд.

– Это включает все компании и потребителей, которые могут потенциально использовать маркетплейс для торговли.

3. SAM (Serviceable Available Market):

– Оценка доли рынка, на которую может рассчитывать Bric soul, составляет около \$100 млрд.

– Это те компании и потребители, которые активно ищут международные торговые возможности и готовы использовать платформу.

4. SOM (Serviceable Obtainable Market):

– На начальном этапе Bric soul может рассчитывать на захват 1% от SAM, что составляет \$1 млрд.

– Это реалистичная цель для первых 3-5 лет работы с учетом роста узнаваемости и маркетинговых усилий.

2 Тенденции и драйверы рынка

- Рост электронной коммерции: Увеличение числа пользователей интернета и мобильных устройств в странах БРИКС способствует росту онлайн-продаж.

- Международная торговля: Упрощение торговых барьеров между странами БРИКС и поддержка правительствами местного производства и экспорта.

- Увеличение интереса к локальным продуктам: Потребители становятся более заинтересованными в покупке товаров местного производства, что открывает новые возможности для маркетплейсов.

- Технологические инновации: Развитие технологий логистики, платежных систем и аналитики данных способствует улучшению пользовательского опыта на платформах электронной коммерции.

3 Целевая аудитория по методике Марка Шеррингтона «5W»

1. Who (Кто):

– Малые и средние предприятия (МСП) из стран БРИКС, которые хотят выйти на международные рынки.

– Индивидуальные предприниматели, ищущие новые каналы сбыта.

– Потребители, заинтересованные в уникальных товарах из других стран БРИКС.

2. What (Что):

– Платформа для торговли товарами и услугами между странами БРИКС.

– Услуги по логистике, обработке платежей и поддержке клиентов.

3. Where (Где):

– Онлайн-платформа доступна для пользователей из всех стран БРИКС.

– Локализованные версии сайта для каждой страны с учетом языковых и культурных особенностей.

4. When (Когда):

– Запуск платформы запланирован на следующий год с последующим расширением функционала на основе обратной связи от пользователей.

– Регулярные обновления и улучшения платформы будут происходить на основе анализа пользовательских данных.

5. Why (Почему):

– Упрощение процесса международной торговли для МСП и индивидуальных предпринимателей.

– Создание единой экосистемы для обмена товарами и услугами между странами БРИКС.

	<p>– Поддержка локальных производителей и потребителей в поиске качественных товаров.</p>
<p>Технологичность и наукоемкость стартап-проекта <i>Оценивается соответствие проекта перечню направлений стартап-проектов и стартапов (приложение 2), а также наличие, уровень развития, эффективность технологии, планируемой к использованию в проекте</i></p>	<p>Соответствие направлению стартапов:</p> <p>Bricsoul соответствует направлениям стартапов в области электронной коммерции, логистики и технологий обработки данных. Проект направлен на создание платформы для международной торговли, что актуально для современных трендов в бизнесе.</p> <p>Используемые технологии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Платформа: Разработка веб-приложения и мобильного приложения с использованием современных технологий (React, Node.js, Python). • Обработка данных: Использование Big Data и аналитики для анализа пользовательских предпочтений и оптимизации предложений. • Платежные системы: Интеграция с различными платежными системами для обеспечения удобства и безопасности транзакций. • Логистика: Внедрение технологий для отслеживания поставок и оптимизации логистических процессов. • Искусственный интеллект: Применение AI для персонализации предложений и улучшения клиентского опыта. <p>Уровень развития технологий:</p> <p>На текущий момент проведены предварительные исследования и разработаны прототипы ключевых функций платформы. Партнерские соглашения с логистическими компаниями находятся на стадии переговоров.</p>
<p>Наличие потенциала развития стартап-проекта <i>Оценивается наличие конкурентных преимуществ и потенциальная</i></p>	<p>Конкурентные преимущества:</p>

<p><i>востребованность создаваемого в проекте товара/изделия/технологии/услуги в сравнении с существующими аналогами, уникальность идеи стартап-проекта.</i></p>	<p>Фокус на странах БРИКС: Уникальность платформы заключается в ее ориентации на специфические потребности стран БРИКС, что позволяет лучше адаптироваться к местным рынкам по сравнению с глобальными игроками.</p> <p>Локализация: Платформа будет иметь локализованные версии для каждой страны, учитывающие языковые и культурные особенности.</p> <p>Поддержка малых и средних предприятий: Vtricsoul будет предоставлять специальные условия для МСП, включая более низкие комиссии и доступ к образовательным ресурсам.</p> <p>Потенциальная востребованность:</p> <p>Растущий интерес к международной торговле среди МСП в странах БРИКС создает высокий спрос на платформу, которая упрощает процесс выхода на новые рынки.</p> <p>Уникальная идея заключается в создании экосистемы для обмена товарами и услугами между странами, что делает проект актуальным и востребованным</p>
<p><i>Быстрый рост стартап-проекта Оценивается темп развития стартап-проекта, а также проработанность дорожной карты развития проекта</i></p>	<p>Темп развития проекта:</p> <p>Ожидается быстрый рост благодаря высоким темпам роста рынка электронной коммерции в странах БРИКС и активной маркетинговой стратегии.</p> <p>Дорожная карта развития проекта:</p> <p>1 этап (1-3 месяца):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Проведение детального анализа рынка и целевой аудитории. – Разработка концепции платформы и создание прототипа. – Начало разработки веб-приложения.

	<ul style="list-style-type: none">– Ожидаемый результат: Получение первоначальных отзывов от потенциальных пользователей и партнеров. <p>2 этап (4-6 месяцев):</p> <ul style="list-style-type: none">– Завершение разработки основного функционала платформы.– Начало тестирования платформы с ограниченным числом пользователей (бета-тестирование).– Подписание договоров с логистическими и платежными партнерами. <p>– Ожидаемый результат: Получение первых пользователей и начало работы над улучшением функционала на основе отзывов.</p> <p>3 этап (7-12 месяцев):</p> <ul style="list-style-type: none">– Запуск полной версии платформы на рынках Бразилии, России, Индии, Китая и Южноафриканской Республики.– Активная маркетинговая кампания для привлечения пользователей.– Внедрение дополнительных функций, таких как персонализированные рекомендации и программы лояльности. <p>– Ожидаемый результат: Достижение 10 000 активных пользователей на платформе.</p> <p>4 этап (2-3 года):</p> <ul style="list-style-type: none">– Расширение функционала платформы (введение новых категорий товаров, улучшение логистики).– Выход на новые рынки за пределами стран БРИКС.– Разработка мобильного приложения для удобства пользователей. <p>– Ожидаемый результат: Достижение 100 000 активных пользователей и стабильный рост доходов от комиссий за сделки.</p>
--	--

