

## Требования к оформлению и содержанию стартап-проекта

Объем представляемой информации по стартап-проекту от 5 до 10 страниц, не включая приложения. Формат страницы – А4, шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 (название статьи – 16), межстрочный интервал – полуторный, поля с каждой стороны листа по 2 см.

Ориентация: книжная, выравнивание по ширине. Отступ первой строки абзаца – 1,25.

Формат текста: Word for Windows.

При наборе текста следует пользоваться клавишей «Enter» только для разделения абзацев, не расставлять переносы, не применять форматирование.

Рисунки, графики и таблицы должны быть выполнены в программе MS Word или MS Excel и не выходить за параметры страницы.

Название и номера рисунков указываются под рисунками, названия и номера таблиц – над таблицами. Формулы выполняются в MS Equation.

Таблицы, схемы, графики, рисунки и другие иллюстрации встраиваются непосредственно в текст проекта.

Сноски в тексте показываются цифрами в квадратных скобках с библиографией, напечатанной отдельным списком в конце стартап-проекта (пример – [1]).

Все инициалы в тексте набираются без пробелов перед фамилией (например, С.С. Алексеев).

Структура бизнес-плана должна включать ответы на вопросы по следующим направлениям:

*Бизнес-идея и продукт/услуга*

В чем заключается идея (цель) стартап-проекта?

Это продукт или услуга? Дайте характеристику (опишите подробно) продукту/услуге.

Что делает Ваш продукт/ услугу уникальным, отличающимся от остальных?

Почему существующие товары или услуги не могут удовлетворить потребителей?

Что потребителям не нравится в существующих товарах или услугах?

Почему люди будут покупать ваш продукт или пользоваться вашей услугой? Что в вашем товаре или услуге станет привлекательным для потребителей?

Опишите сильные и слабые стороны вашего проекта, его возможности и внешние факторы, угрожающие успеху вашего проекта (риски проекта).

#### *Команда*

Определите необходимую численность и состав команды проекта.

Распределите роли и обязанности членов команды.

Опишите вклад каждого члена команды в реализации бизнес-плана (справедливо ли распределена работа между членами команды?).

#### *Маркетинг*

Кто будет вашими покупателями? Опишите ваших потенциальных покупателей в деталях: пол, средний возраст, где проживают, что любят и предпочитают в покупках или услугах.

Где и каким образом вы будете продавать ваш продукт или оказывать услугу.

Как покупатели узнают о вашем продукте/услуге (реклама)?

Будет ли ваш продукт или услуга иметь название (уникальное, запоминающееся, легкое в произношении)?

#### *Расходы*

Приведите описание затрат на реализацию проекта (приобретение оборудования, расходных материалов, оплата коммунальных услуг, реклама и т.д.).

Рассчитайте себестоимость единицы продукта.

Определите цену, по которой вы будете реализовывать потребителям ваш товар.

Рассчитайте предполагаемое количество единиц выпуска продукта (в день/месяц/год).

ИЛИ:

Рассчитайте себестоимость услуги за час ее оказания потребителю.

Определите цену, по которой вы будете предлагать потребителям вашу услугу.

На сколько в среднем цена на ваш продукт/услугу отличается от цены конкурентов? Сравните цены.

#### *Прибыль*

Посчитайте прибыль от предполагаемой продажи ваших товаров/оказанных услуг (доход от продажи запланированного количества товаров/оказанных услуг – расходы на производство и продажу указанного количества товаров/услуг).

Рассчитайте точку безубыточности вашего проекта (такой объем производства и продажи продуктов/услуг, при котором прибыль будет равна нулю, а доходы по проекту равны расходам).

### *Перспективы стартап-проекта*

Основные выводы по проекту.

Что вы планируете делать с заработанными деньгами? Будете ли расширять бизнес (производить больше товаров, оказывать больше услуг и т.д.) или поступите иначе?

Как вы считаете, будет ли расти спрос на ваш продукт или услугу?

Планируете ли вы расширять ассортимент товаров или услуг? За счет чего?

Планируете ли вы увеличивать объем производства товара или количество точек оказания услуги? За счет чего?

Планируете ли вы привлекать инвестиции, других бизнес-партнеров или кредиты для инвестирования в ваш проект?