**1. Описание проекта и его значимость**

ArtSoft — это динамично развивающаяся IT-компания, специализирующаяся на разработке программного обеспечения на заказ для различных бизнесов. Мы создаём уникальные решения для стартапов и крупных компаний, используя современные технологии и подходы. Наша цель — стать лидером в сфере кастомизированных IT-услуг в Беларуси, предоставляя клиентам качественное ПО и гарантируя высокую эффективность. Вложение в ArtSoft — это инвестиция в рост и развитие белорусского IT-сектора, который демонстрирует огромный потенциал для роста в ближайшие годы.

**2. Рассказать, что такое ООО в Беларуси, как его учредить, какие налоги**

ООО (Общество с ограниченной ответственностью) — это одна из самых популярных форм организации бизнеса в Беларуси. Она подходит для небольших и средних компаний, таких как ArtSoft. Чтобы зарегистрировать ООО, нужно подготовить устав, выбрать юридический адрес и зарегистрировать компанию в налоговых органах. В Беларуси действует несколько видов налогообложения для ООО, включая упрощённую систему налогообложения, которая будет выбрана для нашей компании. Также важным моментом является НДС, который мы будем уплачивать при определённых условиях, а также подоходный налог с сотрудников и налоги на прибыль.

Для айти-компании, даже небольшой, важно иметь разнообразные роли, которые охватывают как техническую сторону, так и бизнес-аспекты. Вот примерный список позиций, которые будут в нашей копмании:

**1. Технический отдел (Dev Team) — 20 человек**

Эти сотрудники будут заниматься разработкой продуктов, архитектурой, кодированием и тестированием.

* **Руководитель технического отдела (CTO)**
* **Frontend-разработчики (3-5 человек)**
* **Backend-разработчики (3-5 человек)**
* **Full-stack разработчики (2-3 человека)**
* **QA-инженеры (2-3 человека)**
* **DevOps (1-2 человека)**
* **Архитектор ПО (1 человек)**
* **UI/UX дизайнер (1-2 человека)**

**2. Бизнес-отдел — 10 человек**

Эти сотрудники отвечают за взаимодействие с клиентами, развитие бизнеса и управление проектами.

* **CEO (Генеральный директор)**
* **Менеджеры проектов (3-4 человека)**
* **Менеджеры по продажам (2-3 человека)**
* **Маркетологи (2 человека)**
* **HR-менеджер (1 человек)**

**3. Финансовый отдел — 3-4 человека**

Эти специалисты занимаются деньгами, бухгалтерией и юридическими аспектами бизнеса.

* **Финансовый директор (CFO)**
* **Бухгалтер (1-2 человека)**
* **Юрист (1 человек)**

**4. Отдел поддержки клиентов — 3-4 человека**

Эти сотрудники будут заниматься поддержкой пользователей и клиентских запросов.

* **Менеджеры по работе с клиентами (2-3 человека)**
* **Технический специалист поддержки (1 человек)**

**5. Административный отдел — 2-3 человека**

Ответственные за организационные вопросы и внутреннюю поддержку.

* **Офис-менеджер (1 человек)**
* **Ассистент генерального директора (1 человек)**
* **Координатор по внутренним вопросам (1 человек)**

**6. Креативный отдел — 3-4 человека**

Для компании, ориентированной на создание качественного ПО, важен не только технический, но и креативный подход.

* **Контент-менеджер (1-2 человека)**
* **СMM-менеджер (1 человек)**
* **Графический дизайнер (1 человек)**

**3. Продвигаемся на ulej.by**

Для привлечения средств для запуска ArtSoft мы выбрали платформу ulej.by, которая предоставляет удобный интерфейс для сбора финансирования на стартапы. Эта краудфандинговая платформа специализируется на поддержке белорусских проектов и позволяет нам быстро и эффективно достичь нужной аудитории.

+ расписать, скока она уже собрала и какая крутая

**4. Вознаграждения для спонсоров**

Мы предлагаем нашим спонсорам несколько вариантов вознаграждений в зависимости от суммы взноса. Все вознаграждения будут предоставляться онлайн:

1. **Скидка на продукт** — для всех спонсоров от 10% до 30% на наш продукт в зависимости от уровня поддержки.
2. **Небольшой продукт бесплатно** — для крупных спонсоров (например, 100+ рублей) мы предоставим один из наших базовых продуктов совершенно бесплатно.
3. **Упоминание на сайте** — все спонсоры будут упомянуты на нашем сайте как благодарность за поддержку.
4. **Эмоции** — участвуя в запуске ArtSoft, вы поддерживаете развитие IT-отрасли в Беларуси! Вы помогаете создать качественное ПО и способствуете росту белорусского IT-сектора.
5. **Персонализированные благодарственные письма** — отправка письма с благодарностью и персонализированным упоминанием каждого крупного спонсора.
6. **Публичная благодарность** — видеоролики или посты в социальных сетях, где будет отмечен каждый спонсор (если это важно для них).
7. **Участие в закрытых встречах с командой** — для крупных спонсоров можно предложить эксклюзивные онлайн-встречи с ключевыми людьми проекта, чтобы обсудить дальнейшее развитие компании.
8. **Тестирование новых продуктов** — предоставить возможность быть первым, кто получит доступ к тестовым версиям будущих продуктов.
9. **Доступ к закрытому контенту** — предоставить доступ к эксклюзивному контенту (например, онлайн-курсы, вебинары или материалы по IT-разработке).

Доставка вознаграждений не требуется, так как всё будет предоставляться онлайн (например, через ссылки для скачивания или на ваш аккаунт).

**5. Расчёт суммы, которую необходимо собрать для запуска проекта**

Чтобы успешно запустить ArtSoft, нам необходимо собрать 100,000 рублей. Эта сумма включает:

* **50,000 рублей** — разработка продукта и аренда офиса.
* **20,000 рублей** — налоги и юридические расходы.
* **15,000 рублей** — маркетинговые и рекламные кампании.
* **10,000 рублей** — на вознаграждения для спонсоров.
* **5,000 рублей** — комиссия платформы ulej.by.

1. **Комиссия платформы ulej.by** — 12% от собранной суммы (если цель будет достигнута).
2. **Вознаграждения для спонсоров**:
   * Скидки на продукт (предположим, стоимость скидок составит 10% от общей суммы).
   * Бесплатный продукт (например, это 5% от общей суммы, если подарок для крупных спонсоров).
   * Публичные благодарности и другие материалы тоже потребуют дополнительных затрат, но они не всегда требуют больших вложений, если речь идет об онлайн-контенте.
3. **Налоги и юридические расходы**:
   * Подоходный налог на прибыль — в Беларуси для ООО существует стандартный налог на прибыль, который составляет 18%. Однако для расчёта можно сделать отложенные расходы на налоги в зависимости от выручки.
   * НДС (если будет применяться) — 20% от выручки, но если ваша компания не превысит определённый порог дохода, можно быть освобождёнными от НДС.

+ проверить, так ли это для упрощённой формы

1. **Прочие расходы**:
   * Аренда офиса.
   * Маркетинг и реклама.
   * Закупка оборудования.
   * Разработка продукта и оплата труда.

**Примерная сумма**: чтобы собрать 100,000 рублей, нужно учесть комиссии и вознаграждения:

* Сумма для получения 100,000 после вычета комиссии:  
  100,000 / (1 - 0.12) = 113,636 рублей (если 12% комиссия).
* Для вознаграждений можно выделить 15-20% от общей суммы, т.е. около 20,000 рублей.
* Оставшаяся сумма (примерно 93,636 рублей) пойдет на прямые расходы, включая налоги, аренду, маркетинг и зарплаты.

Итого, общая сумма для старта — **около 120,000 рублей** (с учётом комиссии и всех вознаграждений).

**6. Срок сбора средств — 30 дней или больше?**

Рекомендованные 30 дней — это стандартный срок для краудфандинговых компаний. **Это** создаёт эффект срочности и может стимулировать людей действовать быстрее. При проведении заранее маркетинговой кампанию (например, анонс, запуск email-рассылок), 30 дней вполне будет достаточно для старта.

**7. Список тех, кого можно привлечь для проекта**

1. **Знакомые и родственники**: наши коллеги по группе и университету.
2. **СМИ и сообщества**:
   * Публикации в известных СМИ и блогах о стартапах и IT, таких как **Dev.by**, **TUT.BY**, **Tech.Money**.
   * Привлечение местных телекомпаний и радио для рассказа о вашем стартапе.

+ каких (ОНТ шо-нибудь)

* + Сообщества стартапов, как **StartUp Academy**, **B2B Community**, **Бизнес-инкубаторы** и т.п.

1. **Звезда в этой сфере**:

Примеры: **Дмитрий Чернышев** (основатель **EPAM Systems**), **Максим Чернов** (основатель **iTechArt**).

+ SoftTeco

1. **Сообщество**:
   * Важно создать сайт и платформу для продолжения привлечения средств и обмена опытом. На сайте можно публиковать новости о проекте, промежуточные результаты и мотивационные истории.
   * Привлекать внимание через соцсети и форумы IT-сообществ в Беларуси, такие как **Belarusian IT Community** на **Telegram**, **HackerRank Belarus**, различные форумы на **Reddit** и другие.