# раскрытие СВЕДЕНИЙ

Целью этой анкеты является быстрая оценка стартапа с коммерческой, финансовой и маркетинговой точек зрения.

Ваши ответы на перечисленные ниже вопросы помогут Cloud4Y (Flex LLC) в принятии решения.

Cloud4Y (Flex LLC) подтверждает, что вся информация, предоставленная в этом опроснике, будет рассматриваться исключительно с целью оценки сотрудничества с Cloud4Y (Flex LLC), останется конфиденциальной и не будет передана третьим лицам.

# РЕЗЮМЕ

Мы отдаем предпочтение стартапам на ранних стадиях разработки, которые будут наиболее полезны для нашей клиентской базы. Поэтому мы ищем стартапы, отвечающие следующим требованиям.

* Инновационное техническое решение, которое помогает клиентам в цифровой трансформации.
* Требуется минимально жизнеспособный продукт MVP (minimum valuable product).
* Создан менее 3 лет назад.
* Общий годовой доход: менее 30 млн рублей.
* Капитал: менее 60 млн рублей.

Кроме того, все заявители должны соответствовать следующим требованиям:

* Заниматься разработкой программного продукта или предоставлять услуги на основе такого продукта, который будет составлять основную часть текущего или предлагаемого бизнеса.
* Это программное обеспечение должно принадлежать компании.
* Сумма, которую вы ранее получили за использование услуг в Cloud4Y, не должна превышать
1 млн рублей.
* Нет действующих контрактов с другими платформами облачных вычислений.
* Компания должна быть частной.
* Компания должна иметь общедоступный веб-сайт на своем собственном домене (домен должен принадлежать одному и тому же лицу).
* Контактный домен электронной почты должен соответствовать домену общедоступного веб-сайта.
* Успешные кандидаты должны разместить логотип и ссылку на cloud4y.com на главной странице своих сайтов.
* Компания должна предоставить ссылку на работающий программный продукт, чтобы мы могли оценить жизнеспособность программного обеспечения (доступ должен быть действителен в течение 30 дней).
* ИТ-специалистам компании рекомендуется пройти техническое обучение и тестирование.
(От 1 до 3-х человек в зависимости от размера инвестиций).

[ ]  **Я ОЗНАКОМЛЕН И ПРИЗНАЮ ВЫШЕОПИСАННЫЕ СВЕДЕНИЯ И РЕЗЮМЕ**

[ ]  **Я ГОТОВ ПРЕДОСТАВИТЬ КАПИТАЛЬНУЮ И ДРУГУЮ ЮРИДИЧЕСКУЮ ИНФОРМАЦИЮ И ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ**

# 1. ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Название стартапа |  |
| Официальное название  |  |
| ID (ИНН) Компании |  |
| Год основания  |  |
| Страна (место официальной регистрации) |  |
| Вебсайт |  |
| Отрасль |  |
| 3 | Список имен с контактами всех основных акционеров и инвесторов (если есть) (Пожалуйста, приложите копию удостоверения личности генерального директора компании с вашей заявкой)\* Мы также попросим вас о звонке по скайпу с генеральным директором компании. |  |
| 4 | Получали ли вы гранты (инвестиции, участие в любой программе стартапов) от других облачных провайдеров за последние 3 года?(Перечислите все полученные гранты, указав год, срок и сумму гранта/ов) |  |
| 5 | Общее количество сотрудников в компании |  |

# 2. ОБЗОР ПРОДУКТА

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Какие ваши основные продукты или услуги? |  |
| 3 | Какие проблемы решают ваши товары/услуги? |  |
| 4 | Опишите технологии, используемые для создания продуктов/услуг для решения вышеупомянутых проблем. (Предоставьте подробное описание технологии) |  |
| 5 | Какова ваша роль в создании таких продуктов или услуг? |  |
| 6 | По какой бизнес-модели вы продаете свою продукцию? |  |

# 3. ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Выручка за предыдущий год и годовой темп роста (в рублях)  |  |
| 2 | Насколько велик этот рынок для вас в финансовом отношении? |  |
| 3 | Каковы финансовые цели, которые вы ожидаете достичь в течение следующих 2-х лет? |  |
| 4 | Каков выделенный бюджет в вашем бизнес-плане для достижения вышеуказанных финансовых целей в ближайшие 2 года? |  |

# 4. РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Название трех конкурентов по всему миру. |  |
| 2 | Что отличает вашу компанию от конкурентов? (ваше УТП) |  |
| 3 | Где вы ранжируетесь по сравнению со своими конкурентами?  |  |
| 4 | Кто ваши целевые клиенты? |  |
| 5 | Перечислите топ-5 целевых клиентов, с помощью которых можно достичь не менее 50% целей, которые вы ожидаете достичь в ближайшие 2 года. |  |
| 6 | Каковы краткосрочные и долгосрочные цели вашей компании? |  |

Полное имя

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подпись \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_