

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

_____ (ссылка на проект)

_____ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет»
Регион Получателя гранта	Чувашская Республика
Наименование акселерационной программы	Мосполитех-МО
Дата заключения и номер Договора	

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ							
1	Название стартап-проекта*				«Быстровозводимые здания многократного использования»			
2	Тема стартап-проекта* Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.				«Быстровозводимые здания многократного использования»			
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*				Транспортное и энергетическое машиностроение			
4	Рынок НТИ				рынок «Технет».			
5	Сквозные технологии				Утверждены Указом Президента Российской Федерации от 18 июня 2024 №529: технология создания новых материалов с заданными свойствами и эксплуатационными характеристиками.			
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА							
6	Лидер стартап-проекта*				- 1756412 - Трифонов Игорь Вадимович - 89991994215			
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)

1	3270325	Киргизов Георгий Леонидович	Поиск и сравнение цен, характеристик материалов	votlani00@mail.ru	аналитик	
2	1756952	Никитин Григорий Владиславович	Разработка чертежей	grishan_nikitin_99@mail.ru	проектировщик	
3	911147	Леонтьев Владимир Эдуардович	Разработка и проверка конструктивных особенностей		конструктор	

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i></p>	<p>Идея данного проекта заключается в создании быстровозводимых домов под ключ на производстве, с последующей транспортировкой на площадку, где производится сборка. Время возведения здания составляет около 1 часа.</p> <p>В домах на производстве прокладываются все инженерные сети, устанавливается кухонная мебель и встраиваемая техника.</p>
	Базовая бизнес-идея	
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Ограждающие конструкции здания запроектированы из усиленных сэндвич панелей. Наружная ограждающая часть стены: профнастил окрашенный порошковой краской. В теле панелей устанавливаются ЛВЛ балки, которые будут воспринимать все нагрузки и усилия. Благодаря этому все стены являются несущими конструкциями и несут нагрузку от покрытия. Термоизолирующий слой: негорючий утеплитель ТЕХНОНИКОЛЬ PIR. Внутренняя ограждающая часть стены: OSB плиты с последующей отделкой кварцвиниловой плиткой. Панели зданий соединяются между собой при помощи шарнирных механизмов. Все узлы примыкания имеют в местах сложения ступенчатый профиль, (дополнительно в местах соединения прокладывается пенополиуретановые уплотнители) это позволяет избежать продувания в местах соединения панелей между собой. В качестве источника отопления предполагается использование теплого насоса, он выполняет сразу 2 функции: отопления и вентиляцию воздуха в помещении. В качестве источника отопления предполагается использование теплого насоса, он выполняет сразу 2 функции: отопления и вентиляцию воздуха в помещении. После перевозки и доставки здания на объект данный модуль перемещается при помощи автокрана на место установки.</p> <p>Процессом сборки занимаются 3 монтажника. На первом этапе опускается панель пола. На втором этапе поднимается и временно закрепляется в проектном положении противоположная стена №1, закрепленная к нижней плите. Далее раскладываются боковые стены №2 и №3 и закрепляются к стене №1. На последнем этапе раскладывается панель покрытия и закрепляется со стенами №1, №2, №3.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Изобретение относится к области строительства и может быть использована при сооружении сборного панельного дома, как в условиях заводского производства, так и на месте строительства здания, для выполнения задач МЧС и других государственных подразделений.</p>

11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Основные потребителями являются организаторы фестивалей и мероприятий, спортивные федерации, курортные компании, а также гос. органы: армия, МЧС и т.п.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>RU 2713847 C1 2020.02.07 Лопаткин Павел Евгеньевич (RU) Успенский Всеволод Сергеевич (RU) Козин Михаил Юрьевич (RU) «Быстровозводимое каркасное здание»</p> <p>RU 2047706 C1 1995.11.10 Сукнов Марк Миронович «Сборно-разборное здание»</p> <p>RU 2083772 C1 1989.11.27 Пьер Берзани[BE] «Транспортабельная трансформируемая строительная конструкция»</p> <p>RU 2171344 C1 2001.07.27 Королев А.Н. Жаворонков Р.Р. Хохлов В.В. Ярцев С.Ф. «Пневмокаркасное быстровозводимое сооружение»</p>
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>Бизнес-модель стартап-проекта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сегменты покупателей – разные частные предприятия и гос. Органы. 2. Ценностное предложение – готовое переносное быстровозводимое здание для временного комфортного проживания. 3. Каналы взаимодействия – официальный сайт предприятия; прямые продажи; телефон. 4. Взаимоотношения с клиентами – через менеджера по продажам, техподдержка, онлайн заказы. 5. Ключевые партнеры – производители и поставщики оборудования и компонентов, компании по логистике. 6. Ключевые действия – эскиз проекта, производство, пуско-наладка, маркетинг. 7. Инвестиционные (капитальные) затраты: 8. Потоки доходов – плата за товар, доставка, за наладку/установку, за дополнительный комплекс услуг. 9. Структура издержек – материалы и компоненты, аренда помещения, лицензионное программное обеспечение, заработная плата, авторские отчисления, маркетинг 10. Ключевые ресурсы – команда, дополнительное финансирование, помещение для проведения испытаний прототипа и готового изделия
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Существуют компании, производящие так называемые «модульные дома», это каркасно-щитовые дома, состоящие из модулей, производимые на производстве, которые в последствии доставляются на место строительства и возводятся уже не посредственно на самой площадке.</p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p><i>Быстрая сборка здания с учетом временного комфортного проживания в любом доступном месте.</i></p>

16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>Существуют компании, производящие так называемые «модульные дома», не имеет возможности быстрого возведения и демонтажа для передислокации. Данные компании не составляют особую конкуренцию, так как занимают не много другую отрасль.</p> <p>Также есть компания в США со схожей концепцией, но их дома не рассчитаны на наши климатические условия, очень сложная и дорогая доставка с другого материка, отсутствие гарантийного обслуживания и слишком высокая стоимость для нашего региона.</p>
	<h3 style="text-align: center;">Характеристика будущего продукта</h3>	
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Быстрота сборки; 2. Мобильность; 3. Многократное использование продукта; 4. Разнообразие планировок.
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Команда: Ключевые специалисты в архитектуре, конструкторской деятельности, бизнес-менеджменте.</p> <p>Партнерства и аутсорсинг: Сотрудничество с производственными предприятиями, поставщиками комплектующих, логистическими компаниями</p>
19	<p>Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - здание быстро возводится и разбирается; - комфорт за счет множества планировок; - мобильность за счет небольшого объема собранном виде; - возможность многократной недорогой и быстрой передислокации;
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Разработка уникальных шарнирных систем для возведения и обратной сборке каркаса здания.</p>

21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</p>	Проект находится на стадии эскизного проектирования.
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p>	Приоритетами являются: - развитие строительной отрасли.
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</p>	<p>Прямые продажи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Налаживание прямых контактов с потенциальными корпоративными клиентами. - Организация презентаций и демонстраций возможностей здания для целевой аудитории. - Участие в профильных отраслевых выставках и мероприятиях. <p>Аргумент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Возможность установления долгосрочных партнерских отношений с ключевыми клиентами. <p>Цифровые каналы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Создание информативного корпоративного сайта с подробным описанием характеристик здания. - Размещение рекламы и публикация тематических статей на профильных интернет-ресурсах. - Ведение активности в социальных сетях для взаимодействия с целевой аудиторией. <p>Аргумент: - Возможность сбора данных об интересах и предпочтениях целевой аудитории.</p> <p>Партнерские программы: - Развитие сети реселлеров и дистрибьюторов для расширения географии продаж.</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</p>	<p>Каналы продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Онлайн-продажи через собственный веб-сайт. - Прямые продажи организаторам мероприятий - наглядная демонстрация крупным компаниям поможет наладить оптовые продажи - Прямые продажи через предприятие.
	<p align="center">Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>	
25	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)* Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</p>	Временное комфортное проживание в любом доступном месте.
26	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кризисные ситуации; 2. События и мероприятия; 3. Строительство и ремонт; 4. Временное проживание.

27	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кризисные ситуации: В случае чрезвычайных ситуаций, таких как природные катастрофы, пожары, аварии и т.д., мобильные быстровозводимые здания предоставляют возможность оперативно создать убежища, медицинские пункты, пункты обогрева и другие объекты для пострадавших. кризисных ситуациях. 2. События и мероприятия: Для временных мероприятий, таких как фестивали, спортивные соревнования, ярмарки и выставки, мобильные быстровозводимые здания могут быть использованы для создания павильонов, торговых точек, столовых и других временных объектов. Для частных временное проживание в любом доступном месте. 3. Строительство и ремонт: В случае необходимости временных офисов, жилых помещений, базовых лагерей и других объектов на строительных площадках или в отдаленных районах, мобильные быстровозводимые здания предлагают быстрое и удобное решение. 4. Временное проживание: Для временного проживания в случае реконструкции дома, эвакуации или других обстоятельств, мобильные быстровозводимые здания обеспечивают комфортные и функциональные условия. Таким образом, мобильные быстровозводимые здания представляют собой универсальное решение для различных ситуаций и потребностей, обеспечивая быстрое и эффективное размещение, комфорт и безопасность.
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса</p> <p><i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 1б.</i></p>	<p>Широкий целевой рынок, включающий семьи с детьми, организаторов мероприятий, МЧС. Тенденции роста автоматизации спроса на мобильные дома.</p> <p>Финансовая устойчивость: Вариативные источники доходов: продажа домов, аренда домов. Возможность масштабирования производства и снижения себестоимости с ростом объемов. Привлечение инвестиций для финансирования НИОКР, производства и маркетинга.</p>
29	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта</p> <p><i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Проработка конструктивных узлов • Разработка опытного образца • Поиск и привлечение инвесторов • Подготовка и оформление патента

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ</p> <p>(https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)</p>	
<p style="text-align: center;">ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ</p> <p style="text-align: center;">(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</p> <p style="text-align: center;"><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	

<p>Коллектив (характеристика будущего предприятия)</p> <p>Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного</p>	
--	--

предприятия в будущем, при переходе на самокупаемость	
Техническое оснащение Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.	
Партнеры (поставщики, продавцы) Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.	
Объем реализации продукции (в натуральных единицах) Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено	
Доходы (в рублях) Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.	
Расходы (в рублях) Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто	
Планируемый период выхода предприятия на самокупаемость Указывается количество лет после завершения гранта	
<p align="center">СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</p>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<p align="center">ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА (на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</p>	
Формирование коллектива:	

Функционирование юридического лица:	
Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:	
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	
Организация производства продукции:	
Реализация продукции:	

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	
Расходы:	
Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):	

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат	

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат	

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<u>Платформа НТИ</u>	
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:	
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:	
Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:	
ДОПОЛНИТЕЛЬНО	
Участие в программе «Стартап как диплом»	
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	
Для исполнителей по программе УМНИК	
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			

