

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|---------|----------------|-----------------------|-------------------------|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | Приложение № 15 к Договору от 22.04.2024 г. № 70-2024-000268 | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | Ссылка на проект на Projects: | | https://pt.2035.university/project/laboratoria-dizajna | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя) | | ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет» | | | | | | | | | | |
| Регион Получателя гранта | | Тульская область | | | | | | | | | | |
| Наименование акселерационной программы | | #ТулГУТЕХ | | | | | | | | | | |
| Дата заключения и номер Договора | | от 22.04.2024 г. № 70-2024-000268 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Название стартап-проекта* | | Лаборатория дизайна | | | | | | | | | |
| 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. | | Основная идея проекта заключается в создании персонализированных предметов, которые могут стать идеальным подарком на любое мероприятие. | | | | | | | | | |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ* | | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | | | | | | | |
| 4 | Рынок НТИ | | HomeNet | | | | | | | | | |
| 5 | Сквозные технологии | | Новые производственные технологии Технологии беспроводной связи и «интернета вещей» | | | | | | | | | |
| ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Лидер стартап-проекта* | Unti ID | U1965508 | | | | | | | | | |
| | | Leader ID | 5050478 | | | | | | | | | |
| | | ФИО | Кротов Станислав Денисович | | | | | | | | | |
| | | Телефон | 79207778666 | | | | | | | | | |
| | | Почта | krotovstas2005@gmail.com | | | | | | | | | |
| 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 | U1965559 | 5050491 | Савченко М.А. | Помощник в разработке | makssim.20020@mail.ru | | | | | |
| | | 2 | | | | | | | | | | |
| | | 3 | | | | | | | | | | |
| | | 4 | | | | | | | | | | |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Аннотация проекта* Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрено другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные | | Цели: Создавать и продавать уникальные подарки для людей, которые хотят удивить своих близких. Создавать высококачественную продукцию | | | | | | | | | |
| Базовая бизнес-идея | | | | | | | | | | | | |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход | | Уникальные подарки | | | | | | | | | |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт | | Уникальные подарки для людей, которые имеют денежные средства и фантазию | | | | | | | | | |

| | | | | |
|----|--|---|---|--|
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты* 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.) | Подарки для семей, детей, коллег и друзей | | |
| 12 | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта | Использование 3D принтеров | 2 | |
| 13 | Бизнес-модель* 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. | Получение прибыли: продажа подарков. Создание ценности: 1. Открытое ценообразование: можно рассчитать сколько будет стоить подарок до заказа 2. Высокое качество: всё будет создаваться из высококачественных материалов Каналы продвижения: 1. Социальные сети 2. Видеореклама | | |
| 14 | Основные конкуренты* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | EveryPrint tintastudio medusa.online | | |
| 15 | Ценностное предложение* 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 | Открытое ценообразование, более доступные цены и поддержка. | | |
| 16 | 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) 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 | Наши подарки будут уникальными, потому что каждый клиент может заказать подарок с разными требованиями, которые мы выполним. | 3 | |
| | Характеристика будущего продукта | | | |

| | | | | |
|----|--|---|--|--|
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задачи тематическому направлению (лоте)* Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению | Высокое качество Доступные цены Простота заказа | | |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* Приводится описание основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Цель компании : создание подарков. - Выбор 3D принтеров - Научиться работать с 3D принтерами Финансы: - Покупка 3D принтера - Аренда офиса - Затраты на рекламу | | |
| 19 | Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) * 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.) | Наши подарки обладает рядом конкурентных преимуществ: Доступные цены, уникальность, высокое качество | | |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) * Описываются технические параметры научнотехнических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность | Высокоточные 3D принтеры | | |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартaп[1] проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартaп дальше | TRL-2 Определены целевые области применения технологии и ее критические элементы | | |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научнотехническим приоритетам образовательной организации/региона заявителей/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) | - Используются современные технологии, чтобы создавать уникальные подарки | | |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | 1. Цифровой маркетинг: - Социальные сети - SEO и контент-маркетинг 2. Участие в мероприятиях: - Выставки, конференции и хакатоны для представления продукта и налаживания контактов в отрасли. 3. Партнерские программы: - Сотрудничество с предприятиями и образовательными учреждениями | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------------|--|-----------------|--|-----------|--|-----------|--|--|--|--|
| | Расходы (в рублях) Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто | | | | | | | | | | | |
| | Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость Указывается количество лет после завершения гранта | | | | | | | | | | | |
| | СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ: | | | | | | | | | | | |
| | Коллектив | | | | | | | | | | | |
| | Техническое оснащение: | | | | | | | | | | | |
| | Партнеры (поставщики, продавцы) | | | | | | | | | | | |
| | ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА (на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта) | | | | | | | | | | | |
| | 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) доведение 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 сбыта (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 | | | | | | | | | | | |
| | Платформа НТИ | | | | | | | | | | | |
| | Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | | | | | | | | | | | |

[illegible]