

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

25.12.2023 (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)"
Карточка ВУЗа (по ИНН)	6163022805
Регион ВУЗа	Ростовская область
Наименование акселерационной программы	«Акселератор Созвездие Юга»
Дата заключения и номер Договора	-

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта* Все Машины
2	Тема стартап-проекта* Приложение для записи в авто сервисы, авто мойки и шиномонтажи <i>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.</i>
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ* Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам.
4	Рынок НТИ -
5	Сквозные технологии Отсутствуют
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
6	Лидер стартап-проекта* - Leader ID id 4835282 - ФИО Шевченко Андрей Евгеньевич - Телефон 89198720314 - Почта andrew50022182@icloud.com
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы) Кроме лидера участников нет.

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	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>Приложение для записи в автосервисы. Люди смогут записываться в автосервисы быстрее и легче, смогут экономить на этом, а автосервисы получают новых клиентов</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>Приложение. Процесс записи в автосервисы. Бонусная программа для пользователей.</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>Люди, которые хотят записаться в автосервис/экономить на ремонте</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>Пользователи 18+, B2B, B2C</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>	База данных
----	---	-------------

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>1. Экономия за счет подписки. Стоимость ТО: 30000 руб. Среднеразмерный немецкий универсал 2018 года. Данные: Авито Автоотека. Скидка 10% процентов (3000 руб.) на автосервисы за счет подписки 500 рублей - стоимость подписки 3000-500=2500 - экономия пользователя</p> <p>2. Пользователь сможет ввести характеристика автомобиля и проблему авто, которая у него возникла. Ему будет предоставлен список подходящих сервисов</p> <p>3. Записываться и оплачивать услуги можно в приложении</p> <p>4. Авто сервисы получают новых клиентов</p> <p>5. Предоставление возможности получения информации о ценах на услуги, что облегчает сравнение и выбор более выгодных предложений.</p> <p>6. Информация о пользователях, включая их оценку сотрудниками авто сервисов</p> <p>7. Доверие за счет прозрачности цен и верификации авто сервисов</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Fitservis, “На ходу”, Яндекс карты, Apple карты, Google карты</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>У нас легче, быстрее и дешевле</p>
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</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>В США есть подобные приложения, которые существуют больше десятка лет и развиваются</p>
Характеристика будущего продукта		
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>	<p>Быстрота</p>

18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	Возможно партнерство с маркетинговым агентством “На Ходу” и со стартапом с похожим проектом
----	--	---

19	<p>Основные конкурентные преимущества*</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"> - Скорость - Удобство - Цена
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Взять в штаб пару тройку программистов, которые смогут сделать сайт+приложение. Они должны быть достаточно простыми и интуитивно понятными в использовании.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>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</i></p>	<p>Присутствует достаточно сырой фундамент, который нужно дорабатывать долгое время.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Так точно.</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>ВК, ТГ каналы, сайты связанные с автомобилями, популярные автоблогеры.</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Интернет, Appstore, Playmarket. Так удобно пользователям</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Дорогостоящий ремонт • Сложность найти подходящий сервис по близости • Нежелание разговаривать по телефону для записи в авто сервис • Авто сервисы простаивают без клиентов • Нет возможности сравнения авто сервисов и цен на их услуги

26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Основная часть, ибо многие люди используют криптокошельки как средство накопления денежных средств</p>
----	--	---

27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	Мотивация сэкономить денежные средства.
28	<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>	Подкреплена законом РФ
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Рам (потенциально доступный объем рынка) - 32 000 000 человек (Люди, проживающие в России, у которых есть автомобиль)</p> <p>Tam (общий объем рынка) - 32 000 00 человек (люди, которые пользуются автомобильным ПО)</p> <p>Sam (доступный объем рынка)- 32 000 0 человек (примерно 10%)</p> <p>Som (реально достижимый объем) - 16 000 человек (примерно 0,5%)</p> <p>РАСХОДЫ</p> <p>Маркетинг - 2 млн. р./год</p> <p>Зарплата маркетолога - 200 тыс. Руб./месяц</p> <p>Расходы на сайт и приложения - 100000 р./год</p> <p>Итого: 2,1 млн р./год</p> <p>ДОХОДЫ</p> <p>2500 клиентов x 500 р. Мес. Подписка = 1,05 млн р./мес.</p> <p>(Из расчета, что привлечение 1 клиента стоит 1000 рублей)</p> <p>Итого: 12,6 млн./год</p>