**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | *Название стартап-проекта* |  *«HelpDrive»* |
| 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. | Разработка мобильного приложения для автомобилистов |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | Рынок НТИ | AutoNet |
| 5 | Сквозные технологии | Big Data |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 |  Лидер стартап-проекта | - Unti ID: 1329700 - Leader ID: 2453558- Санченко Никита Александрович- 89035220334- na.sanchenko@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 | 1330952 | 4666708 | Бабуев Максим Сергеевич | Бизнес-аналитик | 89651629895 | Студент | Неполное высшее образование  |
| 2 | 1331394 | 4667227 | Рожков Адриан Дмитриевич | Куратор проекта | 89852648096 | Студент | Неполное высшее образование  |

 |
|  | **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 предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты | Предлагаемый стартап – это приложение для водителей, которым в любые моменты может потребоваться помощь с поиском запчастей или с целью общения с ближайшими пользователями нашего приложения, а также наличием платной подписки с возможностью 30-дневного бесплатного периода для ознакомления с содержанием подписки  |
|  | **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 | Было зафиксировано отсутствие на мировом рынке цифрового продукта, предоставляющее различные услуги как для владельцев автомобилей, так и для людей, которым интересна данная тематика и которые желают расширить свои познания в авто сфере. По данным опроса были выделены потенциальные пользователи приложения по возрасту, наличию водительского удостоверения и автомобиля, наличию трудностей с поиском запчастей и платой за ежемесячную подписку  |
| 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 | Готовый продукт сможет решить проблему потребителей с поиском необходимых запчастей для автомобиля, а также предоставит все актуальные новости в автомобильной сфере, что в дальнейшем позволит упростить жизнь потребителям  |
| 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.) | Потенциальными потребительскими сегментами можно выделить: Юридические лица – автомастерские, склады с запчастями. Физические лица – лица от 18 до 50 лет , пол любой , уровень образования – не имеет значения , уровень потребления – использование автомобиля, географические данные – не имеет значения, сектор рынка – B2C |
| 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 | Программа будет состоять из двух видов веб-кода, Frontend и Backend. За Frontend будет отвечать внешняя часть (интерфейс). Backend будет представлять весь функционал приложения  |
| 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. | Наш продукт имеет платную подписку, стоимостью 300₽ с возможностью оплаты ежемесячно или ежегодно за 2880₽ с учетом скидки и благодаря этому продукт будет приносить прибыль  |
| 14 | Основные конкуренты\* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | Мы первые предлагаем продукт с уникальным набором услуг и сервисов, который подойдет большому количеству пользователей и конкурентов на рынке не имеется |
| 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 | Предлагаемый набор услуг позволяет потребителям быстро найти ответы на вопросы по наличию запчастей, проверки номеров, новостей, событий и т.д. |
| 16 | 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.) \*  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 | Потребители могут в любой момент узнать наличие запчастей для автомобиля, объявления по продаже автомобиля, функция проверки номеров. Помимо этого, в приложении возможно просматривать новости  |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*  Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению | Autonet предполагает направленность продукта стартапа на развитие современных систем, услуг и транспортных средств на основе интеллектуальных платформ, сетей и инфраструктуры в логистике людей и вещей. Таким образом, наш продукт связан с улучшением пользования автомобилями, а также предоставление возможности ознакомиться с данной темой. Из технических параметров можно выделить наличие водительского чата, который будет определяться по местоположению водителя, а также поиск автомобильных запчастей, ближайших автомастерских, в которых они есть. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Финансирование: партнеры (автомастерские, магазины и т.д.) |
| 19 | Основные конкурентные преимущества\*  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.) | Ключевой особенностью нашего продукта является его уникальность. Сейчас на рынке нельзя найти ни одного приложения, которое имеет такой большой функционал. Пользователям приходится скачивать много разных приложений и не для всех это удобно. Наш продукт способен заменить и превзойти все эти приложения. |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*   Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность | Frontend и backend - это две основные составляющие веб-приложений, отвечающие за разные аспекты функционирования системы.Frontend (фронтенд) - это клиентская часть веб-приложения, которая взаимодействует с пользователем. Он отображает информацию и предоставляет пользовательский интерфейс, с которым пользователь взаимодействует. Frontend обычно включает в себя HTML (язык разметки), CSS (язык стилей) и JavaScript (язык программирования). HTML используется для создания структуры страницы, CSS определяет внешний вид и стиль элементов, а JavaScript обеспечивает интерактивность и функциональность веб-приложения. Frontend разработчики занимаются созданием и оптимизацией пользовательского интерфейса, чтобы обеспечить удобство использования и хороший пользовательский опыт.Backend (бэкенд) - это серверная часть веб-приложения, которая обрабатывает запросы от клиента, взаимодействует с базой данных и выполняет бизнес-логику приложения. Backend обычно состоит из серверного программного обеспечения, базы данных и других компонентов, необходимых для обработки запросов и хранения данных. Backend разработчики занимаются созданием и поддержкой серверной инфраструктуры, разработкой API (интерфейсов программирования приложений) и обработкой данных.Frontend и backend взаимодействуют между собой через API, которое позволяет передавать данные и команды между клиентской и серверной частями приложения.Важно отметить, что frontend и backend являются взаимосвязанными компонентами веб-приложений, и эффективное взаимодействие между ними необходимо для создания полноценной и отзывчивой системы. |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL  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 | В ходе работы над стартап проектом была разработана бизнес-идея и концепция самого проекта. Проект подал заявку на акселерационную программу «ТехноДрайв». |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Проект соответствует научно-техническим приоритетам согласно п.12, 20 |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | В 21 веке соцсети стали неотъемлемой частью жизни каждого, так что основной канал продвижения это блогеры. Сейчас огромное количество медийных персон, снимающих на автомобильные тематики и с помощью партнерской программы им будет выгодно рекламировать наш продукт, а также с помощью него они смогут контактировать со своей аудиторией совсем на новом уровне  |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | Каналы сбыта нашего продукта не отличаются от других мобильных приложений, а именно App Store и Google Play Market |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9  | Проблема обосновывается отсутствием на рынке мобильного приложения для автомобилистов, которое поможет быстро найти все необходимое как для владельцев автомобиля, так и для людей, которым интересна данная отрасль  |
| 26 | 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 | С постепенным развитием проекта возможно прийти к полному решению поставленной проблемы  |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*  Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24) | Взаимосвязь между поставленной проблем и потенциальным потребителем прослеживается в том, что потребителям порой трудно найти все необходимые услуги (поиск запчастей, автомастерских и т.д.), что приводит к затяжному поиску от одного сервиса к другому  |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Потребитель сможет получить все необходимые услуги через наше мобильное приложение, а с выходом обновлений, список функций будет только расширяться |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*  Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7. | 1. Модель монетизации: Важно определить, каким образом приложение будет приносить доход. Некоторые из распространенных моделей монетизации включают платные загрузки приложения, рекламу, покупки внутри приложения и подписки. Выбор подходящей модели монетизации будет зависеть от целевой аудитории и функциональности приложения.2. Размер и активность пользовательской базы: Чем больше пользователей используют приложение, тем больше потенциальных источников дохода. Активная и увеличивающаяся пользовательская база может привлекать больше рекламодателей и покупателей внутри приложения.3. Уникальность и ценность функциональности: Если приложение предлагает уникальные и ценные функции, которые помогают автомобилистам решать проблемы или упрощают их жизнь, оно может привлекать больше пользователей и быть более рентабельным. Например, приложение, которое предлагает удобный способ поиска и оплаты парковки, может быть востребованным и привлекательным для автомобилистов.4. Стоимость разработки и поддержки: Рентабельность приложения также зависит от затрат на его разработку и поддержку. Если затраты на разработку и поддержку высоки, то необходимо убедиться, что приложение способно генерировать достаточный доход, чтобы окупить эти затраты и приносить прибыль.5. Конкуренция: Необходимо учитывать конкурентную среду и наличие других приложений для автомобилистов на рынке. Если рынок насыщен и есть много конкурентов, то может потребоваться дополнительная работа по маркетингу и продвижению, чтобы привлечь пользователей и обеспечить рентабельность приложения.Важно провести тщательный анализ рынка и целевой аудитории, чтобы более точно оценить рентабельность приложений для автомобилистов. Конкретные цифры и оценки будут зависеть от множества факторов, и рекомендуется провести более подробное исследование перед принятием конкретных решений. |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| 1 | Концептуализация | 1 месяц | 192 000 |
| 2 | Разработка | 4 месяца | 480 000 |
| 3 | Реализация | 1 месяц | 1 260 000 |
| 4 | Завершение  | 1 день | 1 360 000 |