**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/byu-go

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Buy Go |
| 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.* |  *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID U1619972- LeaderID 1652452 Романюк Наталья Александровна- телефон 89056503870- почта nata-natalya2002@mail.ru |
| 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 | U1757307 | 2790957 | Осипенкова Екатерина | Коллективист | 89203276427kosipenkova77@gmail.com | Финансист | ГУУМагистратураИнформационно-аналитические технологии в экономике |
| 2 | U1757293 | 1909651 | Коган Даниэль | Коллективист |  89774134632D-kogan987@mail.ru | Аналитик | ГУУМагистратураИнформационно-аналитические технологии в экономике |
| 3 | U1757292 | 5001900 | Иванов Иван  | Доводчик | 89850746625ivkenanisky@gmail.com | Маркетолог | ГУУМагистратураИнформационно-аналитические технологии в экономике |
| 4 | U1757295 | 5000835 | Носков Михаил | Исполнитель | 89653350518misha.1458@mail.ru | Аналитик | ГУУМагистратураИнформационно-аналитические технологии в экономике |

 |
|  | **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* | Создание модели работающего оффлайн-магазина без кассы и кассиров с использованием инновационных технологий, которые делают покупки более удобными и простым.Цель проекта – удовлетворение потребности людей в сокращении времени на покупки.Потребители: люди в возрасте от 20 до 30 лет с доходом в пределах от 50 до 120 тысяч рублей. |
|  | **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* | Оффлайн-магазин без кассы и кассиров с использованием инновационных технологий и ИИ, который позволит сократить время покупателей, за счет автоматизация и улучшение процесса обслуживания. Это может включать в себя ускоренную оплату через автоматизированные системы, снижение затрат на персонал, улучшение точности учета товаров и обеспечение более эффективного взаимодействия с покупателями. |
| 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* | Данный проект решает проблемы покупателей, в частности, мужчин и женщин в возрасте от 20 до 30 лет с доходом в пределах от 50 до 120 тысяч рублей.Проблемы:- Большие затраты времени на оформление покупок- Проблемы при поиске и выборе товара в магазине; - Затраты времени на логистику в магазине. |
| 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.)* | Сегодня в Москве насчитывается более 10 000 торговых точек, из них крупные (с оборотом свыше 1 млрд руб в год) составляют 2 000, средние (с оборотом в пределах от 500 млн руб до 1 млрд руб) – 4 000, мелкие торговые точки (с оборотом ниже 500 млн руб) – 4 000.В ходе проведения опроса было выявлено, что наша целевая аудитория состоит из мужчин и женщин примерно в одинаковой пропорции. Около 70% это люди в возрасте от 20 до 30 лет с доходом в пределах от 50 до 120 тысяч рублей. Среди опрошенных интерес к магазину без персонала проявило 81% респондентовПродвижение среди них будет осуществляться в основном с помощью сарафанного радио, для ускорения процесса окупаемости проекта будет также привлечена реклама в RuTube, Telegram, ВКонтакте. |
| 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* | 1. Разработка ПО:
* камеры с использованием ИИ;
* создание приложения, в котором будет отображен каталог, наличие продуктов и их расположение в магазине.
 |
| 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.*  | Источник доходов проекта:Оффлайн-магазина без кассы и кассиров с использованием инновационных технологийСредний чек – 750 руб./ человекПроходимость в сутки – 200 человекВыручка в месяц – 4 500 000 рубПрибыль в месяц – 3 065 000 рубСрок окупаемости = 2 месяцаРентабельность = (3 065 000 / 4 500 000)\*100% = 68 % |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |  |
| 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* | В магазине без персонала покупатели экономят:- 3% своего времени (методом экспертных оценок);- 15% своих денежных средств (за счет снижения стоимости продуктов благодаря экономии магазина на зарплатах персоналу) |
| 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* | Создание единственного магазина в РФ без кассиров с использованием ИИ, который позволяет сократить очереди, повысить эффективность и снизить затраты на персонал.В камеры видеонаблюдения встроены искусственный интеллект, с помощью которого можно распознать возможность кражи. |
|  | **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* | - В камеры видеонаблюдения будет встроен искусственный интеллект (машинное обучение, нейросети, компьютерное зрение);- Разработка приложения, написанное на языке Python, с интеграцией товаров и подключенной системой оплаты- Первые магазины площадью 30 м2 будут расположены в городе Москва в спальных районах, а именно ЖК бизнес класса, таких как: ЖК City Bay, ЖК Остров и т.д. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные IT- специалисты: Разработчики ПО и системные администраторы.Команда проекта планирует выполнение следующих работ: **1.**• Разработка концепции проекта (резюме проекта)• Анализ рентабельности проектного предложения• Финансовый анализ• Социальный анализ• Анализ рисков• Технический анализ• Маркетинговый анализ**2.**• Создание календарного графика• Закрепление работ за участниками проекта• Составление бюджета проекта• Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)• Поиск стейкхолдеров:а) поиск исполнителей, спонсоров, партнеров и инвесторов (предварительные договоренности уже имеются)б) заключение договоров с компаниями партнерамив) реализация программы продвижения и рекламного сопровождения**Источники расходов на первом этапе:**Разработка приложения с интеграцией товаров и подключенной системой оплаты- 1 800 000 рубОборудование = 2 640 000 руб- Турникеты с возможностью считывания QR кода - 2\* 50 000 = 100 000 руб- Камеры с искусственным интеллектом (машинное обучение, нейросети, компьютерное зрение) – 16\*100 000 = 1 600 000 руб- Умные полки, оснащенные весами – 3 000\*200=600 000 руб- Монтаж, пусконаладка = 250 000 рубХолодильное оборудование = 3\* 30 000= 90 000 рубПродвижение = 225 000 руб- группа в ВК с товаром (таргет: 40 000 рублей/месяц)- реклама канала в ТГ (таргет: 50 00 рублей/месяц)- Rutube (таргет: 100 000 рублей/месяц) - Вывеска – 35 000 руб**Ежемесячные расходы:**Аренда помещения - 100 000/ месяц ЗП Персонал = 460 000 рубЗакупка товара = 600 000 руб**Прочие расходы – 50 000** руб |
|  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.)* | * Впервые используется встроенный искусственный интеллект в камеры видеонаблюдения, для покупок в магазине без персонала
* С помощью ИИ можно распознать возможность кражи
* наличие Wi-Fi в магазине для использования приложения
* Удобное расположение к покупателю
* Наличие большего количества категорий товаров
 |
| 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* | Для создания продукта необходимо создать библиотеку с использованием уже имеющихся программных продуктов. Встроить ИИ в структуру программы.Создать приложение, на котором будет представлен весь ассортимент модификаций программы. В магазине будут использоваться камеры видеонаблюдения с искусственным интеллект, с помощью которого можно распознать возможность кражи. Всего в магазине будет 16 таких камер. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:* Разработана концепция проекта
* Проведён опрос целевой аудитории
* Проведён анализ рентабельности проектного предложения
* Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта
* Проведён социальный анализ
* Проведён анализ рисков, предложены меры по их минимизации
* Проведен технический анализ создаваемого продукта
* Проведен маркетинговый анализ
* Разработан календарный график проекта
* Закреплены работы за участниками проекта
* Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)
* Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Продвижение среди них будет осуществляться в основном с помощью сарафанного радио, для ускорения процесса окупаемости проекта будет также привлечена реклама в RuTube, Telegram, ВКонтакте. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Реклама в RuTube, Telegram, ВКонтакте (это сайты и приложения, которыми пользуется наша целевая аудитория)Вывеска на магазине |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Описание проблемы: - Большие затраты времени на оформление покупок- Проблемы при поиске и выборе товара в магазине; - Затраты времени на логистику в магазине. Решение проблемы: - Ускорение процесса покупки при помощи моментальной оплаты через приложение;- В приложении можно узнать о наличии товара и его местоположении;- Минимизация времени на покупку.Данный проект решает проблемы покупателей, в частности, мужчин и женщин в возрасте от 20 до 30 лет с доходом в пределах от 50 до 120 тысяч рублей. |
| 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* | - Ускорение процесса покупки при помощи моментальной оплаты через приложение;- В приложении можно узнать о наличии товара и его местоположении;- Минимизация времени на покупку. |
| 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)*  | Удовлетворение потребности людей в сокращении времени на покупки, за счет автоматизация и улучшение процесса обслуживания. Это может включать в себя ускоренную оплату через автоматизированные системы, снижение затрат на персонал, улучшение точности учета товаров и обеспечение более эффективного взаимодействия с покупателями. Так как сегодня в РФ существует четыре магазина без кассиров (Пятёрочка, ВкусВилл, Азбука Вкуса и МЕТРО), они позволяют сократить очереди, повысить эффективность и снизить затраты на персонал. Такие магазины актуальны в контексте растущего интереса к технологическим решениям, повышению скорости обслуживания и созданию более удобной среды для покупателей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Будут удовлетворены потребности людей, в частности, сокращение времени на покупки за счет автоматизации и улучшения процесса обслуживания: создание работающего оффлайн-магазина без кассы и кассиров с использованием инновационных технологий, которые делают покупки более удобными и простым. Это будет включать ускоренную оплату через автоматизированные системы, снижение затрат на персонал, улучшение точности учета товаров и обеспечение более эффективного взаимодействия с покупателями. Также в камеры видеонаблюдения встроены искусственный интеллект, с помощью которого можно распознать возможность кражи.  |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса.* | Был проведен опрос, в ходе которого выявлено:- 51,4 % потенциальных потребителей составляет женская аудитория;- около 70 % люди в возрасте от 20 до 30 лет с доходом в пределах от 50 до 120 тысяч рублей.Среди опрошенных интерес к магазину без персонала проявило 81% респондентов, поэтому создание единственного магазина в РФ без кассиров с использованием ИИ, который позволяет сократить очереди, повысить эффективность и снизить затраты на персонал, является актуальным проектом.Средний чек составит 750 рублей с человека.Проходимость в день – 200 человек.Исходя из данной информации было выявлено, что рентабельность составит 68%, а срок окупаемости – 2 месяца при ежемесячной выручке 4 500 000 руб. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Поиск исполнителя и инвестора*
2. *Разработка программного обеспечения*
3. *Запуск рекламной компании*
4. *Создание и наполнение приложения*
5. *Проведение опроса, тестирование продукта*
6. *Разработка стратегии развития бизнеса*
7. *Открытие магазина*
 |