Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/elektrostalskij-gorodskoj-geoportal](theme/theme1.xml) | *10.12.2024 16:39* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет» |
| Регион Получателя гранта | **Москва** |
| Наименование акселерационной программы | **Мосполитех-Москва 3.0** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Электростальский городской геопортал |
| **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.* | Создание поискового ресурса свободных площадей и земельных участков города по заданным критериям для производственных нужд |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EcoNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Геоинформационные системы |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1910163  - 6531742  - Ушнурцева Ксения Владиславовна  - 89057245069 89253162625  - suyok@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 | Опыт и квалификация | | 1 | 1182624 | 3256641 | Полушин Илья Артемович |  | +7 (925) 316-26-25, ilapolusin7@gmail.com | | 2 | 1086418 | 3213909 | Невдашев Владислав Сергеевич |  | +7 (999) 973-11-35, v2100@mail.ru | | 3 | 1086415 | 3214741 | Сударкин Сергей Вячеславович |  | +7 (960) 331-12-19, s.sudarkin@mail.ru | | 4 | 1082132 | 3213872 | Кулагин Александр Сергеевич |  | +7 (977) 986-57-06, novelly1337@gmail.com | | 5 | 1082280 | 2878557 | Хохлов Артём Владимирович |  | +7 (905) 538-56-19, hohlovartem2000@mail.ru | | 6 | 1909881 | 3225933 | Мурзин Дмитрий Сергеевич |  | +7 (977) 520-87-68, murzin200491@gmail.com | | 7 | 1910201 | 3226159 | Полушин Даниил Артемович |  | +7 (925) 848-47-66, thenik951@gmail.com | | |
|  | **проект плаНа 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* | Проект направлен на разработку поисковой онлайн-платформы для быстрого и удобного подбора свободных производственных площадей и земельных участков. Основные цели — упрощение доступа к информации о доступных объектах недвижимости и стимулирование экономического роста через привлечение новых предприятий в город. Платформа позволит пользователям искать свободные площади по заданным критериям: площадь, расположение, инфраструктура, коммуникации и другие параметры, влияющие на выбор для производственных нужд. Ожидаемый результат — повышение заполняемости городских земельных и промышленных объектов, оптимизация работы предприятий, снижение временных затрат на поиск подходящих мест. Основные области применения — производственные предприятия, логистические компании, строительные организации, а также муниципальные органы для мониторинга и управления городской недвижимостью. |
|  | **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* | Продуктом проекта будет онлайн-платформа, представляющая собой специализированный поисковый ресурс. Она предоставляет пользователям доступ к информации о доступных площадях и земельных участках для производственных нужд, с возможностью фильтрации по ключевым параметрам: площадь, расположение, доступ к инфраструктуре, наличие коммуникаций, правовой статус, стоимость аренды или покупки и т.д. Основная услуга платформы — предоставление доступа к актуальной базе данных о недвижимости для производственного использования, с инструментами поиска, сравнительного анализа и возможностью прямой связи с владельцами или администраторами объектов. |
| 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* | Удовлетворение потребностей в сфере подбора площадей и земельных участков для бизнеса; потребитель — бизнес и инвесторы. |
| 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.)* | Предприниматели, малый и микро-бизнес, муниципальные органы власти города Электросталь |
| 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* | Продукт будет создан на основе следующих научно-технических решений: 1. Разработка поискового алгоритма с фильтрацией по параметрам 2. Геоинформационные системы (ГИС) 3. Интерфейс и пользовательский опыт (UI/UX) 4. Облачные технологии и базы данных 5. API для интеграции с внешними системами |
| 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.* | Размещение объявлений на сайте является платным, однако, цена ниже, чем на уже существующих ресурсах, что позволит нам занять свою нишу. Для продвижения проекта будет использоваться контекстная реклама, размещение ссылки на портал на сайте администрации города Электросталь. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ЦИАН, Авито, яндекс недвижимость, ДОМклик, m2.ru |
| 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* | Наше ценностное предложение заключается в том, что мы предоставляем узкоспециализированный сервис для поиска производственных площадей и земельных участков, который значительно упрощает процесс и экономит время. Мы предлагаем: 1. Гибкую фильтрацию по конкретным бизнес-параметрам — от площади до инфраструктуры, что позволяет быстро найти именно то, что нужно для производственных целей. 2. Актуальные и проверенные данные — мы интегрируем информацию с государственных и частных баз данных, что гарантирует точность и своевременность информации. 3. Пользовательский интерфейс — простота и удобство работы с платформой, что особенно важно для пользователей, не имеющих опыта в поиске недвижимости. |
| 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.)**  *(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* | Проект позволит распространить информацию о незадействованных объектах недвижимости, находящихся в собственности город, что в свою очередь, окажет положительное влияние на развитие экономики города. |
|  | **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* | Первоначальные затраты проекта составят 200000, из которых 180000 - создание сайта, 20000 на содержание и поддержание работы сайта. Основной заработок идет от размещения объявлений, что дешевле, чем у конкурентов. Более полная и актуальная информация, специализированный фильтр - также являются конкурентными преимуществами. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | После реализации проекта, сайт будет передан в ведение администрации г. Электросталь, для дальнейшего функционирования и отражения на сайте новых объектов недвижимости, находящихся в собственности муниципалитета. |
| 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.)* | Специальные критерии для каждого из видов недвижимости дают возможность пользователям найти тот объект, который будет удовлетворять всем их требованиям. Актуальные данные об объектах позволят пользователям не тратить время на то, чтобы лишний раз уточнить информацию о статусе и характеристиках объекта. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | на сайте предусмотрен специальный фильтр, интегрирована интерактивная карта, на которой отмечаются объекты, доступные для продажи и/или аренды |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | на данный момент создан прототип сайта, где пользователь может добавить объявление, отметить объект на карте или использовать фильтр для поиска нужного объекта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект способствует развитию города Электросталь |
| 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* | для продвижения проекта будут использоваться: закупка контекстной рекламы и размещение ссылки на геопортал на сайте администрации города Электросталь. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | для реализации проекта будет использована сеть «интернет», так как там много пользователей и потенциальных клиентов, а реклама на схожих сайтах позволит привлечь пользователей, не нашедших решение своей проблемы на других ресурсах. |
|  | **Характеристика проблемы,  на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | решается проблема того, что недвижимость, находящаяся в собственности города отражена только на сайте городской администрации, создание портала позволит задействовать данные объекты и предложить ее тем, кто не нашел нужную недвижимость на иных ресурсах.Таким образом будет удовлетворен спрос на аренду и/или покупку недвижимости и будет задействована недвижимость в собственности города, у которой нет пользователя. |
| 26 | **«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 11)* | пользователи сайтов по подбору недвижимости часто сталкиваются с тем, что не могут найти объект, который бы подошел им, либо же поиск этого объекта затруднен тем, что нет специальных фильтров, которые помогут найти данный объект, что ведет к тому, что пользователь начинает самостоятельный поиск недвижимости без использования доступных ресурсов |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Использование нашего ресурса позволит потребителю выставить все необходимые фильтры для поиска нужного объекта, что позволит ему быстро найти необходимое помещение, которое удовлетворяет всем критериям, а актуальная информация об объектах недвижимости не введет его в заблуждение. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Потенциал рынка по поиску недвижимости очень большой, так как сейчас существует множество бизнесов, которые ищут себе помещение для размещения или на смену имеющемуся. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | Для дальнейшего развития проекта планируется передать его в ведение администрации города Электросталь, для того, чтобы вся новая недвижимость, доступная для аренды и/или продажи своевременно отражалась на портале, а данные о недвижимости были актуальны. |

**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](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)** *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *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*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, 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 9 предприятия на самоокупаемость, 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 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) 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 | |
| **Платформа НТИ** |  |
| 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»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |