**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** |  |
| 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.* | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;**- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - id 4982662- Филатова Варвара Андреевна - varya.filatova.0204@mail.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | Филатова Варвара Андреевна | Руководитель проекта | varya.filatova.0204@mail.ru | - | Студент 2 курса бакалавриата |
| 2 | Арутюнова Ксения Арсеновна  | Аналитик | ksenia.a2004@yandex.ru | - | Студент 2 курса бакалавриата |
| 3 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | **Цель:** создание описание стартап-проекта по теме «Вендинговый автомат по продажи перевязочных средств».**Задачи:** Создание описания проекта; разработка примерной сметы проекта; выявление целевой аудитории продукта; выявление конкурирующих сторон.**Ожидаемыми результатами** проекта является создание готового бизнес-плана проекта о вендинговом аппарате с перевязочными средствами. **Областями применения** результатов являются здравоохранение и медицина. Потенциальными потребителями являются лица в возрасте от 15 до 70 лет со средним доходом. |
|  | **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* | Вендинговый автомат, ассортимент которого представлен перевязочными средствами, пластырями, санитайзерами, а также средствами первой помощи (йод, зеленка, антисептики). |
| 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* | Проблемы, которые решает проект:* Низкая доступность перевязочных средств
* Высокая загруженность аптек и точек продажи перевязочных средств
 |
| 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.)* | Целевая Аудитория:* Студенты, молодые люди в возрасте 17-25 лет
* Посетители общественных мест, в число которых входят вокзалы, торговые центры, магазины, поликлиники, бизнес-центры
* Офисные работники, обслуживающий персонал
* Люди любых возрастов, получившие травму во время пользования транспортными средствами
 |
| 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* | Автомат будет создан на подобии уже существующих вендинговых автоматов по продажи еды и напитков, но с внесенными изменениями для продажи перевязочных товаров. |
| 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.*  | 1. На основе автономной работы вендингового автомата будет осуществляться оплата товаров, представленных в устройстве.
2. Партнерство будет осуществляться с заинтересованными сторонами, готовыми инвестировать в проект.
3. Продвижение товара будет осуществляться через установку партнерских отношений с производителями вендинговых автоматов.
4. Каналами продвижения являются реклама в интернете, а каналами сбыта являются маркетплейсы и различные сайты, специализирующиеся на продаже вендинговых автоматов.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Аптеки, гипермаркеты, аптечные пункты, магазины. |
| 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* | Автомат по продаже перевязочных средств отличается в удобстве использования. Человек не тратит большое количество времени, находясь в очереди за необходимым товаром (как например в аптеке). Автоматы также имеют компактный размер, что позволяет размещать их практически в любом месте. |
| 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* | Конкурентное преимущество:

|  |
| --- |
| Небольшой размер автомата позволяет увеличить количество размещенных экземпляров |
| Ассортимент ограничивается несколькими брендами и видами товаров |
| Можно разместить в зданиях, офисах, больницах, на улице и т.д. |

 |
|  | **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* | За основу берется автомат по продаже еды и напитком и усовершенствуется под размер продаваемой продукции. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнерами могут выступать:1. Производители средств первой помощи. Партнерство с данной отраслью рынку поможет сократить издержки по оснащению вендинговых аппаратов предполагаемой продукцией.
2. Офисы и учебные заведения. Размещение автоматов в данных общественных местах повысит продажи, а заведения будут получать проценты за предоставленную возможность в размещении аппаратов.
 |
| 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.)* | Конкурентное преимущество:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Автомат с перевязочными средствами** | **Аптеки** |
| Доступность | Небольшой размер автомата позволяет увеличить количество размещенных экземпляров | Привязанность аптеки к зданию не позволяет иметь большое размещение  |
| Ассортимент | Ассортимент ограничивается несколькими брендами и видами товаров | Больший ассортимент, представлено больше брендов |
| Местонахождение | Можно разместить в зданиях, офисах, больницах, на улице и т.д. | Размещение аптек к только в зданиях |
| Временное ограничение | Работает круглосуточно | Большинство работают с 9 до 21 |

 |
| То20 | **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* | Вендинговый автомат, настроенный для продажи перевязочных средств. Для его разработки не понадобится большое количество средств, т.к. основная конструкция уже существует, однако, нужен специалист, который перепрограммирует уже готовый автомат под нужды проекта. |
| 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* | Разработана идея страртап-проекта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Хелснет |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Планируется использовать интернет как основной канал связи с потенциальными покупателями. Предполагается размещения рекламных баннеров на web-страницах. В добавок, предполагается использование уличной рекламой, обрамленной в рекламные постеры. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта предполагаются маркетплейсы, т.к. они легки в использовании и доступны всем, а также сайты, специализирующиеся в продаже различных типов вендинговых автоматов. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | В настоящее время наблюдается высокая загруженность аптек, большое число людей покупает в том числе перевязочные средства. Данный аппарат позволит избежать заражения от нездоровых людей, которые часто приходят в аптеки. Также аппарат может работать круглосуточно, в отличие от большинства аптек и гипермаркетов. Решается проблема очередей, так как аппарат позволяет самостоятельно выбрать и оплатить необходимые товары. Это позволит снизить нагрузку на продавцов и фармацевтов.  |
| 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* | Таким образом, данный автомат поможет разгрузить аптеки и сэкономить время людей. |
| 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)*  | Людям, получившим травму, необходимо быстро осуществить обработку раны, но не всегда это возможно, так как аптеки или гипермаркета рядом может и не быть. Автомат FasrAid из-за своего компактного размера может располагаться практически в любом месте, следовательно, человек быстрее сможет оказать себе первую помощь. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Человек сможет в любое время приобрести перевязочные средства, ему не нужно будет тратить время на поиск аптек. |
| 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.* | Общие расходы проекта: 7.500.000 рублейСрок окупаемости: 5 летТочка безубыточности: 125 000 руб. прибыли ежемесячно |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Поиск инвесторов; поиск поставщиков, поиск специалистов.* |