**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ссылка на проект) \_8 ноября 2023 г\_\_ (Дата загрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Название высшего учебного заведения (грантополучателя) | Государственный университет управления |
| Университетский билет (НИФ) |  |
| Университетский регион | Москва |
| Название программы акселератора | Технологии здорового образа жизни |
| Дата заключения и номер договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | [“Green EYES” Зеленые глаза](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDesktop%5C%D0%94%D0%90%D0%A2%D0%9A%D0%90%D0%99%D0%AB%D0%9C%20%D0%AD%D1%81%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%5C%D0%94%D0%90%D0%A2%D0%9A%D0%90%D0%99%D0%AB%D0%9C.docx)  |
| 2 | **Тема стартап-проекта\****Тематика стартап-проекта указывается в рамках темы программы акселерации на основе технологических направлений в соответствии с перечнем критических технологий РФ, рынков НТИ и сквозных технологий.* | ***ТН2. Новое медицинское оборудование, материалы и технологии;*** |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Биомедицинские и ветеринарные технологии»(Не менять !!!)* |
| 4 | **НТИ Маркет** | *Оставьте оба или выберите один из:**ЭдуНет, Хелснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *«Технологии машинного обучения и когнитивные технологии»(Не менять !!!)* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРАХ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ** |
| 6 | **Возглавить стартап-проект\*** | - До идентификации- Идентификатор: 5329891- Полное имя: САККО Сориба, Эсенкулова Даткаайым- телефон: 8 991 634 16 14, +7 977 478 72 32- электронная почта: soriba.92s@gmail.com- электроная почта: datkaiym9605@gmail.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, работающие в рамках программы акселерации)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Нет | До идентификации | Идентификатор лидера | Имя и фамилия | Роль в проекте | Телефон,электронная почта | Должность(в присутствии) | Опыт иквалификация(короткийописание) |
| 12. |  | 53298913286133 | САККО СорибаЭсенкулова Даткаайым | ДизайнерСборщик очков | 8 991 634 16 14soriba.92s@gmail.com+7 977 478 72 32datkaiym9605@gmail.com | Главный специалистСтарший специалист  | Бакалавр экономика Бакалавр экономика |   |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТ-АП ПРОЕКТА** |
| 8 | **Краткое описание проекта\****Предоставить краткую информацию (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткое описание проекта, детали отдельных блоков представлены в других разделах Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, направления. применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Производство аптечных очков позволит исправить плохое зрение людей, страдающих заболеванием зрения.Его основная цель будет заключаться в том, чтобы помочь и облегчить зрение людям с нарушениями зрения. |
|  | **Основная бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/услуга/устройство/программное обеспечение/технология/процесс и т.д.) будет продаваться\****Информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, за счет реализации которого планируется получать основной доход, указывается максимально четко и лаконично.* | Фармацевтические очки (корректоры) |
| 10 | **Какую проблему и для кого (какого типа потребителей) решает\****Предоставьте максимальную и сжатую информацию о проблеме потенциального потребителя, которую может решить ваш продукт (полностью или частично).* | Очки – простой и распространенный способ улучшить зрение. Они корректируют основные зрительные нарушения: близорукость, дальнозоркость, астигматизм, пресбиопию.Использовать корректирующую оптику следует в случаях, когда собственное зрение человека неидеально и доставляет неудобства. Например, если для того, чтобы прочитать текст или посмотреть телевизор приходится щуриться и напрягаться – стоит использовать |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указываются краткие сведения о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (подробности приведены в части 3 настоящей таблицы): для юридических лиц - вид деятельности, сфера деятельности и т.п. ; для отдельных лиц – демография, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т. д. ; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и т. д.)* | Большинство людей с оптической аномалией испытывают трудности с приобретением фармацевтических очков (в странах Африки к югу от Сахары) из-за их высокой стоимости. Это означает, что многие люди в возрасте 65 лет и старше теряют зрение. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указан необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и сбыта продукции.* | Очковые линзы изготавливаются из сплава: оксида кремния, оксида натрия и оксида кальция.Рамки изготовлены из пластика. |
| 13 | **Бизнес модель\****Дано краткое описание метода, который планируется использовать для создания стоимости и получения прибыли, в том числе то, как планируется наладить взаимоотношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и других ресурсов, каналы продвижения и реализации продукта. предполагается, что продукты будут использоваться и разрабатываться и т. д.* | - Первоначально мы будем представлять продукт в офтальмологических центрах.- Мы собираемся сделать рекламные ролики на самых популярных радио- и телестанциях района.- Знакомство с потенциальными продавцами. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко укажите основных конкурентов (не менее 5)* | * OPTIQUE GUINEE
* OPTIQUE AFRICA
* OPTICAL 2000
 |
| 15 | **Ценностное предложение\****Объясняет, почему клиентам следует вести бизнес с вами, а не с вашими конкурентами, и четко объясняет преимущества вашего продукта или услуги.* | * Низкая цена
* Доступны на всех рекламных площадок, какие как:
* В контакте, Одноклассники, Дзен, YoutubeГугл, Яндекс.Маркет за удобство использования, картинки, качество бизнес-процессов с продавцами.
* Холодные звонки,баннер
* Достаточно большой ассортимент очков.
 |
| 16 | **Обоснование коммерческой целесообразности (устойчивости) (конкурентные преимущества (в т.ч. наличие уникальных РИД, существующих отраслевых партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.п.); дефицитность, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, какова ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько бизнес будет устойчивым.* | **Становясь нашим клиентом, Вы приобретаете «очки» в Вашу пользу:****Единственное в Африке автоматизированное производство очков**Уникальным конкурентным преимуществом “Green EYES" является использование  в обточке линз для очков промышленного робота с цифровым программным управлением BISPHERA -XDD от  итальянской компании MEISYSTEM.Это единственная машина такого класса во всей Восточной Европе! За 55 секунд с цифровой точностью робот обтачивает пару линз под выбранную Вами оправу.Банк данных всех линз и всех оправ хранится на сервере робота. Это означает, что в каком бы городе Вы ни сделали заказ,  очки будут изготовлены в централизованной мастерской в Москве.Этим достигается высокое качество результата.Популярная сегодня концепция «Очки за час» автоматически исключает индивидуальный подход к изготовлению Вашей пары очков. Зрение же уникально, и задачи часто выходят за рамки стандартных решений. В собственной лаборатории «Green EYES» при изготовлении очков учитываются все нюансы – от необходимой оптической коррекции до особенностей выбранной Вами оправы и её положения на лице. **Положение о Гарантийном Обслуживании**«Green EYES» Оптика устанавливает 2 года гарантии качества на изготовленную продукцию с даты выдачи очков покупателю.1.Гарантия распространяется на корригирующие очковые линзы, медицинские оправы и соединение линз с оправой2. Гарантия распространяется на обнаруженный заводской брак и дефекты, возникшие по вине изготовителя3.Гарантия не распространяется на совершенные клиентом механические повреждения оправы и разбитые линзы (ГОСТ 51193-2009) 4.Гарантия не распространяется на линзы и оправы клиента, а также на ремонт очков приобретенных в других организациях.5.Гарантия предоставляется при приобретении оправы в одном из салонов сети оптик «Green EYES» и выполнение заказа в центральной лаборатории компании.  |
|  | **Характеристики будущего изделия** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/проекта тематическому направлению (лоту)\****Необходимо предоставить основные технические параметры продукции, обеспечивающие ее конкурентоспособность и соответствующие выбранной тематике.* | Фармацевтические очки (оптика) играют важную роль в устранении нарушений зрения.Учитывая развитие техники и технологий, мы будем исправлять аномалии, чтобы улучшить зрение пострадавших людей. |
| 18 | **Организационно-производственные и финансовые показатели предприятия**\**Представлено видение основателя(ов) стартапа с точки зрения построения внутренних организационных процессов компании, включая возможности партнерства.* | Через наших технических и финансовых партнеров мы создадим цепочку поставок, команду маркетинга, оптику и отдел продаж.Мы намерены к 2035 году искоренить в Африке дорожно-транспортные происшествия, вызванные плохим зрением, и облегчить эту задачу для всех. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****Необходимо предоставить описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик товара, обеспечивающих конкурентные преимущества в**сравнение с существующими аналогами (сравнение по стоимости, техническим параметрам и т.д.)* | 1.Постоянное обновление технологии, выпуск действительно хорошей продукции2.Льготное налогообложение ( минимальные тарифы на электричество, дешевое сырье), благодаря чему удается снизить стоимость продукции3.Сильная инженерная командаВозможность увеличения объемов выпуска без потери качества4.Отсутствие наценок по регионамПовышение качества продукции на N% по сравнению с позапрошлым годом5.Серьезные клиенты (перечень)6.Отсутствие нецелевых расходов, реструктуризация производства помогают снизить стоимость продукции для конечного потребителя7. Продажа продукции только напрямую, минуя цепь посредников8.Наличие в штате специалистов «старой школы», которые отвечают за передачу важного и редкого опыта молодым коллегам9.Быстрая поставка в любую точку города и городах во всей стране  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описаны технические параметры научно-технических решений/результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/обоснованные достижение характеристик продукции, гарантирующих ее конкурентоспособность.* | Линзы и оправы будут импортироваться в Италию от потенциальных поставщиков из-за их стоимости и требуемого качества.Сборка будет произведена после испытаний нашими оптиками. |
| 21 | **«Отставание». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо максимально кратко и лаконично указать, в какой степени стартап-проект был развит по результатам программы акселерации (организационной, личностной, материальной и т. д.), что позволяет наиболее эффективно развивать более эффективный стартап.* | TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии.TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения.TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик.TRL 4 – Проверка основных технологических компонентов в лабораторных условиях.TRL 5 – Проверка основных технологических компонентов в реальных условиях.TRL 6 – Испытания модели или прототипа в реальных условиях.TRL 7 – Демонстрация прототипа (опытного образца) в условиях эксплуатации.TRL 8 – Окончание разработки и испытание системы в условиях эксплуатации.TRL 9 – Демонстрация технологии в окончательном виде при летных испытаниях образца. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и (или) научно-техническим приоритетам образовательного учреждения/региона заявителя/компании\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется использовать, кратко привести аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения.* | * Вконтакте, Одноклассники, Дзен, YoutubeГугл, Яндекс.Маркет за удобство использования, картинки, качество бизнес-процессов с продавцами.
* Холодные звонки
 |
| 24 | **Каналы продаж будущего продукта\****Укажите каналы продаж, которые вы планируете использовать для реализации продукта, и дайте краткое обоснование выбора.* | * Прямые продажи по горячим звонкам
* Продажи через платформу Яндекс.Маркет, Вконтакте, Одноклассники, Дзен, Youtubeили другие.
 |
|  | **Характеристики проблемы****что стартап-проект призван решить** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо подробно описать проблему, указанную в пункте 9.* | Очки – простой и распространенный способ улучшить зрение. Они корректируют основные зрительные нарушения: близорукость, дальнозоркость, астигматизм, пресбиопию.* Использовать корректирующую оптику следует в случаях, когда собственное зрение человека неидеально и доставляет неудобства. Например, если для того, чтобы прочитать текст или посмотреть телевизор приходится щуриться и напрягаться – стоит использовать
 |
| 26 | **Какая часть проблемы устраняется (можно исправить)\****Необходимо подробно раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта.* | У наших технических партнеров уже есть аксессуары, осталось лишь собрать материалы для получения готового продукта.  |
| 27 | **«Владелец» проблемы, его мотивация и возможность решения проблемы благодаря продукту\****Связь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем должна быть подробно описана (см. пункты 9, 10 и 24).* | Люди с проблемами со зрением, нуждающиеся в очках или контактных линзах.-Подростки и молодые люди, интересующиеся модными и стильными очками.-Спортсмены и активные люди, нуждающиеся в специализированных спортивных очках.-Работники, проводящие много времени перед компьютером, нуждающиеся в очках для снижения нагрузки на глаза.-Пожилые люди, нуждающиеся в очках для коррекции возрастных изменений зрения.-Люди, занимающиеся профессиональной деятельностью, требующей хорошего зрения, например, пилоты, водители и хирурги. |
| 28 | **Как будет решена проблема\****Необходимо подробно описать, как именно ваши продукты и услуги помогут потребителям справиться с проблемой.* | Производство аптечных очков позволит исправить плохое зрение людей, страдающих заболеванием зрения.Его основная цель будет заключаться в том, чтобы помочь и облегчить зрение людям с нарушениями зрения. |
| 29 | **Оцените рыночный потенциал и прибыльность компании\****Необходимо кратко обосновать сегмент и долю рынка, потенциальные возможности развития бизнеса, а также подробно раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | * В Африке выручка в сегменте контактных линз, по прогнозам, достигнет 0,48 млрд долларов США к 2023 году.
* Ожидается, что ежегодный темп роста рынка составит 9,10% (CAGR 2023-2027).
* По сравнению с другими странами мира наибольший доход будет получен в Соединенных Штатах - 5762,00 млн долларов США в 2023 году.
* С точки зрения дохода на душу населения, доход, полученный на человека, оценивается в 0,38 доллара США в 2023 году.
* Ожидается, что к 2027 году объем сегмента контактных линз достигнет 0,65 млрд штук.
* В 2024 году объем продаж в этом сегменте, вероятно, вырастет на 3,8%.
* В 2023 году средний объем продаж на человека в сегменте контактных линз, по прогнозам, составит 0,45 штуки.
* Использование контактных линз растет в городских районах Южной Африки, чему способствуют растущий средний класс и популярность косметических линз.
 |

**ПЛАН РАЗВИТИЯ ПРОДОЛЖЕНИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Создать качественный веб-сайт: Он должен быть информативным, современным и удобным в использовании. Добавить описание продукции, контактные данные и отзывы клиентов.**2. Оптимизировать сайт для SEO: Использовать ключевые слова и фразы, связанные с оптикой и оправами, чтобы ваш магазин появлялся высоко в результатах поиска.**3. Использовать контент-маркетинг: Публиковать полезные статьи, блоги и видео о здоровье глаз, выборе оправ и актуальных трендах в мире оптики.**4. Активно присутствовать в социальных сетях: Создать страницы во Вконтакте, Одноклассники, Дзен, Youtube и другие платформы и других популярных платформах. Регулярно публиковать интересный контент и общаться с подписчиками.**5. Организовывать конкурсы и акции: Это привлечет внимание клиентов и стимулирует их к покупке.**6. Внимание к деталям: Предоставить качественный сервис и индивидуальный подход к каждому клиенту.**7. Вывески и наружная реклама: Яркие и привлекательные вывески привлекут внимание прохожих и помогут клиентам найти ваш магазин.**8. Карточки лояльности: Предложите клиентам программу лояльности с накопительными скидками или специальными предложениями для постоянных покупателей.**9. Партнерство с врачами: Сотрудничество с оптиками и офтальмологами позволит вам получить рекомендации от медицинских специалистов.**10. Оптимизировать расположение магазина: Размешать его в торговом районе или близко к медицинским учреждениям.**11. Внутренний дизайн: Создать уютную и стильную атмосферу в магазине, чтобы привлечь покупателей и удержать их внимание.**12. Участвовать в выставках и ярмарках: Это предоставит вам возможность представить свои товары широкой аудитории и установить контакты с другими профессионалами в отрасли.**13. Организовывать бесплатные проверки зрения: Это привлечет клиентов и даст им возможность оценить качество ваших услуг.**14. Email-маркетинг: Отправлять персонализированные предложения и новости своим клиентам по электронной почте.**15. Реклама в местных СМИ: Размещать рекламу в газетах и журналах для привлечения внимания местных жителей.**16. Видеообзоры: Создавайте видеообзоры новых моделей оправ и аксессуаров для очков.**17. Сотрудничество с блогерами и инфлюенсерами: Попросите популярных блогеров рассказать о вашем магазине и продукции.**18. Отзывы и рейтинги: Поощряйте клиентов оставлять отзывы о ваших товарах и услугах.**19. Программа рефералов: Предложите клиентам бонусы или скидки за приведение новых покупателей.**20. Сотрудничество с местными организациями: Спонсируйте мероприятия или предложите специальные условия для их участников.**21. Оптимизация для мобильных устройств: Убедитесь, что ваш сайт и рекламные материалы хорошо отображаются на смартфонах и планшетах.**22. Качественный товар и обслуживание: Ничто не заменит хороших отзывов и рекомендаций от довольных клиентов.* |