**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 | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  Joint shopping  |
| 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\*** | - Leader ID 2860182- ФИО Петролюк Валерия Викторовна- телефон 89806516382- почта valeria.petrolyuk@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 |  | 2860182 | Петролюк Валерия Викторовна | Руководитель проекта | +7 980 651 63 82valeria.petrolyuk@gmail.com | - | Государственный университет управления, бакалавриат (незаконченное высшее образование) |
| 2 |  | 2029465 | Когыркина Ольга Валерьевна | Аналитик | +7 965 113 33 03kogyrkinaolga@gmail.com | - | Государственный университет управления, бакалавриат (незаконченное высшее образование) |
| 3 |  | 2895219 | Свиридова Софья Олеговна | Маркетолог | +7 910 754 91 40ss.sofaa@yandex.ru | - | Государственный университет управления, бакалавриат (незаконченное 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* | Данный проект направлен на разработку платформы “Joint shopping” по организации совместных покупок, которая позволяет экономить средства и время покупателей путем формирования совместных покупокОсновное отличие платформы от популярных маркетплейсов, таких как Wildberries, Ozon и подобных, в том, что здесь розничному покупателю предоставляется уникальная возможность сэкономить несколькими путям:1) покупатели объединяются в группы по одинаковой продукции одногопроизводителя, формируя оптовый заказ, где цена товара существенно ниже;2) покупатели формируют заказ в одном направлении, разного родапродукции, разделяя стоимость доставки равномерно.Базовый функционал проектируемой платформы:* Поиск и фильтрация товаров по категориям, ценам, скидкам и другим параметрам.
* Организация совместных покупок с возможностью выбора количества и стоимости товара.
* Отправка уведомлений и оповещений о новых акциях, предложениях и скидках.
* Осуществление безопасной оплаты товаров с использованием различных платежных систем.
* Предоставлени рейтинга и отзывов покупателей для оценки качества товаров и услуг продавцов.
* Интеграция с социальными сетями для удобства коммуникации и обмена информацией.
* Взаимодействие на основе мобильного приложения для удобного доступа к платформе с любого устройства.
* Предоставление системы поддержки пользователей, обеспечивающей оперативное решение возникающих вопросов и проблем.
 |
|  | **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 является онлайн-платформа “Joint shopping”, которая представляет собой связующее звено между группой потребителей и производителями различных товаров.  |
| 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* | Платформа “Joint shopping “ для покупателей обеспечивает экономию времени на поиск выгодных предложений и покупку товаров.Для продавцов платформа предоставляет возможность расширения рынка сбыта и увеличения объема продаж, продвижения своей продукции. |
| 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.)* | – Любители совместных покупок, ищущие выгодные предложения на товары;– Предприниматели, занимающиеся продажами товаров и услуг, желающие расширить свою клиентскую базу;– Пользователи социальных сетей, желающие общаться и обмениваться информацией с другими пользователями платформы. |
| 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* | Платформа будет разрабатываться с помощью следующих существующих научно-технических решений:-Интернет-Языки программирования:1. Python2. JavaScript3. Java4. C++5. C#6. PHP7. Ruby8. SQL9. Swift10. Go-Искусственный интеллект |
| 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.*  | **Для разработки платформы** планируется привлечь команду разработчиков и дизайнеров.**Целевая аудитория:** платформа ориентирована на людей, которые хотят экономить на покупках, а также на предпринимателей, желающих расширить свой рынок сбыта. Это могут быть молодые родители, студенты, любители спорта, путешественники и т.д.**Основные функции и возможности платформы:**– Создание и модерация групп совместных покупок;– Поиск и фильтрация групп по интересам;– Общение между участниками группы;– Размещение объявлений о продаже товаров и услуг;– Организация аукционов и торгов;– Система рейтингов и отзывов для продавцов и покупателей;– Безопасная оплата и доставка товаров.**Монетизация платформы:**– Комиссия с каждой сделки (процент от стоимости товара);– Рекламные доходы от размещения баннеров и объявлений;– Разработка и продажа дополнительных сервисов для участников платформы (например, услуги по доставке товаров, консультации по выбору товаров и т.п.). |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **Wildberries**– это российский международный интернет-магазин, занимающийся торговлей одеждой, обувью, аксессуарами, косметикой и другими товарами. Работает в России, Белоруссии, Казахстане, Киргизии и Армении.
2. **OZON** – это крупнейший российский интернет-магазин. На сайте можно купить книги, электронику, одежду, обувь, товары для дома и многое другое. OZON также предлагает услуги доставки и логистики.
3. **Яндекс Маркет** — [электронная торговая площадка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D1%89%D0%B0%D0%B4%D0%BA%D0%B0) (маркетплейс), сервис для покупки товаров. Пользователь «Маркета» может просматривать и покупать товары из различных категорий, сравнивать их характеристики и цены, читать и оставлять отзывы и обзоры на товары, задавать вопросы другим посетителям сайта, магазинам и производителям. Сервис берет на себя хранение товаров, обработку и доставку заказов и общение с покупателями.
4. **Мегамаркет** - это онлайн-платформа, которая предлагает широкий ассортимент товаров различных категорий. На сайте представлены товары от множества продавцов, что позволяет покупателям выбирать из большого количества предложений. Также на сайте есть отзывы покупателей и рейтинги продавцов, что помогает покупателям сделать более осознанный выбор. Доставка осуществляется по всей стране, а также есть возможность самовывоза из пунктов выдачи
5. **Lamoda** - это интернет-магазин одежды и обуви, который предлагает широкий ассортимент товаров от известных брендов. Доставка осуществляется по всей стране, а также есть возможность самовывоза из пунктов выдачи. На сайте также размещены отзывы покупателей и информацию о продавцах.
 |
| 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* | Платформа Joint Shopping, позволяющая покупателям совершать совместные покупки в интернете, приобретая товары высокого качества и с быстрой доставкой по оптовой цене. |
| 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* | Высокая вероятность реализуемости проекта обусловлено:1. Постоянно возрастающим спросом на покупки в интернете и ускорение темпов развития e-commerce.
2. достигнутым уровнем развития информационных технологий обеспечивающих разработку платформы (языки программирования, искусственный интеллект), а также имеющимися прогрессивными каналами продвижения будущей платформы ( социальные сети, таргетированная реклама и др.)
 |
|  | **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* | 1. Безопасность. Платформа сможет обеспечивать защиту персональных данных и платежей, используя передовые технологии шифрования и аутентификации. 2. Производительность и стабильность. Платформа будет способна выдерживать высокий трафик и нагрузку на сеть. 3. Мобильная совместимость.Функционал платформы планируется “зашить” в приложение на мобильном устройстве, которое сможет выполнять задачи исправно и в полной мере.  4. Интеграция с социальными сетями: Пользователи будут иметь возможность легко и безопасно подключать свои аккаунты в социальных сетях к платформе для осуществления покупок и взаимодействия с другими пользователями.5. Планируется применение машинного обучения и специальных алгоритмов для обеспечения и формирования динамического ценообразования, а также специальных цен для коллективных покупок. 6. Планируется внедрение системы отзывов и рейтингов: платформа будет включать систему отзывов, рейтингов и предложений по улучшению продукта, чтобы пользователи могли оценивать товары и услуги, а также оставлять свои отзывы. 7. Уникальная система поиска и фильтрации товаров 8. Электронная оплата: В функционал платформы планируется интегрировать все способы удаленной оплаты товаров, а также возможность рассрочки и частичной оплаты. 9. Поддержка нескольких языков: платформа сможет поддерживать несколько языков для обеспечения глобального доступа и удобства использования для пользователей со всего мира.10. Применение алгоритмов и искусственного интеллекта для формирования рекомендаций пользователям внутри приложения, а также для расчета наиболее короткого выгодного способа доставки, благодаря чему будет осуществляться снижение цены товара |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:1.Создание команды специалистов: разработчиков, дизайнеров, маркетологов и менеджеров по продажам.2.Разработка и внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).3.Создание партнерской программы для привлечения новых пользователей.4.Организация службы поддержки пользователей и обеспечение быстрого реагирования на запросы.5.Постоянное обучение и развитие персонала.6. Заключение договоров о сотрудничестве с фулфилмент-центрами и перевозчикамиПроизводственные параметры:1.Разработка и обновление функционала платформы.2.Внедрение новых технологий и инструментов для улучшения качества работы платформы. 3.Оптимизация работы системы и повышение ее производительности.4.Улучшение пользовательского интерфейса и юзабилити платформы.5.Развитие мобильного приложения и интеграция с социальными сетями.Финансовые параметры:Планируемые расходы - 3 828 000 рублей:1. Зп программистам 2 475 000 рублей
2. Зп дизайнерам 660 000 рублей
3. Зп разработчикам Back-end Front-end 429 000 рублей

Планируемые доходы - 10 400 735 рублей в год (на старте платформы - в первый год)Срок окупаемости* Срок окупаемости = Первоначальные инвестиции : Прогнозируемый доход =

 4 000 000 : 10 400 735 = 0,4Проект окупится примерно за 6-7 месяцев, после введения платформы в эксплуатацию |
| 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.)* | 1.Масштабируемость: платформа будет разработана с учетом возможности масштабирования, что позволит ей легко обрабатывать большой объем трафика и справляться с высокой нагрузкой.2.Безопасность: Благодаря использованию передовых технологий безопасности для защиты данных пользователей и обеспечения безопасности транзакций.3.Интеграция с другими платформами: Плановое внедрение интеграции с другими популярными платформами будет способствовать упрощению процесса покупки для пользователей.4.Удобный интерфейс5. Внедрение функционала на мобильных устройствах будет способствовать пользователям совершать покупки в любое время и в любом месте.7. Уникальные инструменты аналитики: планируется внедрение уникальных и эффективных инструментов аналитики, которые позволят нам отслеживать и улучшать работу платформы.8.Поддержка различных платежных систем: платформа будет поддерживать различные платежные системы, что сделает процесс оплаты удобным для пользователей.9. Экономия на коллективных покупках, возможность покупки по оптовой цене.10. Удобные фильтры и поисковая система 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* | 1. **Главными техническими решениями разработки платформы являются языки программирования, интернет, а также искусственный интеллект****Технические результаты, планируемые к внедрению на платформе.**
2. Веб-сайт или мобильное приложение, через которые будет осуществляться взаимодействие с платформой.
3. Сервис приема платежей
4. CRM
5. SSL (SSL обеспечивает шифрование данных, передаваемых между пользователем и сервером, что предотвращает их перехват и изменение. Кроме того, SSL может использоваться для подтверждения подлинности сайта и защиты от атак типа “человек посередине” (Man-in-the-Middle атаки).)
6. Алгоритмы машинного обучения для динамического ценообразования+возможность ручной установки цены для продавца
7. Собственный модуль аналитики, отвечающий за сбор данных о трафике, продажах, посещении сайта и тд
8. Система управления заказами (трекингв т.ч), с помощью которой возможно объединить несколько заказов в 1
9. Автоматизированная система службы поддержки, включающая модуль ИИ+команда специалистов
 |
| 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* | Нами было проведено маркетинговое исследование рынка (ознакомление со статистическими данными, трендами и прогнозами по развитию), а также исследование аудитории, совершающей покупки в интернете,были получены данные о сегментации товаров ,пользующихся наиболее высоким спросом, а также сегментации потребителей |
| 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*  | 1. Социальные сети: Telegram и ВКонтакте. Наиболее популярный и эффективный способ продвижения, охватывающий наибольшее количество людей и позволяющий привлечь теплых клиентов каждого ее сегмента.
2. Реклама в поисковых системах: Покупка рекламы в Google AdWords и Яндекс.Директ для показа объявлений пользователям, которые ищут товары и услуги на платформе. Эффективна в рамках охватов и привлечения новых пользователей
3. Баннерная реклама: Размещение баннеров на различных веб-сайтах и порталах, связанных с электронной коммерцией и онлайн-покупками.
4. Email-маркетинг: Сбор адресов электронной почты пользователей и отправка им регулярных писем с информацией о новых товарах, акциях и скидках на платформе.
5. Партнерские программы: Сотрудничество с другими сайтами и платформами для совместных покупок, обмен ссылками и баннерами для привлечения новых пользователей.
6. Рекомендации от блогеров и инфлюенсеров: Заключение договоров на рекламу, использование и рекомендации платформы
7. Участие в выставках и конференциях: Посещение отраслевых выставок и конференций, где можно представить платформу и привлечь внимание потенциальных клиентов, а также инвесторов для дальнейшего финансирования
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта являются: – Непосредственно сама платформа– Интернет (хостинги, сеть, на которых будет располагаться платформа)Выбор этих каналов обусловлен их эффективностью, доступностью и возможностью масштабирования.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема заключается в том, что розничные покупатели зачастую переплачивают за товары, покупаемые через посредников, а также попадают на высокую стоимость доставки, приобретая товары через интернет на официальных сайтах производителя. Производителям в, свою очередь, не выгодно реализовывать товары в розницу, им проще продавать товары оптом более мелким фирмам, которые продают их с наценкой. |
| 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* | Платформа “Joint shopping “ в полной мере решает проблемы потребителей и продавцов, связанных с поиском выгодных предложений для первых и с возможностью расширить рынок сбыта, увеличить продажи- для вторых.  |
| 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 выявленной проблемой и потенциальным потребителем может быть описана следующим образом: 1. Потенциальные потребители, которые сталкиваются с данной проблемой, это розничные покупатели и производители товаров. 2. Розничные покупатели, которые зачастую переплачивают за товары из-за участия посредников и несут высокие затраты на доставку, могут столкнуться с проблемой выбора товаров с более низкими ценами, но без необходимости переплачивать за услуги третьих лиц. В результате они получают возможность сэкономить на покупках. 3. Производители товаров, которым не выгодно реализовывать свою продукцию в розницу из-за дополнительных затрат на продажу и логистику, могут столкнутся с проблемой поиска надежных партнеров для реализации товаров оптом. Они могут испытывать трудности в поиске мелких фирм, которые будут готовы покупать их товары по ценам ниже рыночных и с гарантией реализации с наценкой. 4. Решение данной проблемы позволит потенциальным потребителям - розничным покупателям и производителям товаров - улучшить свое положение на рынке и получить определенные выгоды:– розничные покупатели смогут покупать товары по более низким ценам, избегая переплат за услуги посредников и снижая расходы на доставку |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Решение проблемы предлагается посредством создания уникальной интернет-платформы для розничных покупателей, которая создаст условия для совместных покупок, тем самым формируя оптовый заказ, который будет поставляется напрямую от производителя, а стоимостьдоставки и транспортировки будет равномерно распределяться между участниками заказа. |
| 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.* | Общий объем интернет-торговли в России по итогам 9 месяцев 2023 года достиг 4,3 трлн рублей, что на 23% превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Средний рост рынка e-commerce составляет 33% в год (7,3 трлн руб. к 2024 году), что свидетельствует о привлекательности рынка.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| На данный момент проект находится на стадии концептуализации. Дальнейшими шагами по развитию проекта являются:* Разработка платформы
* Дальнейшая развитие созданной платформы:
1. Развитие функционала платформы: добавление новых функций и возможностей для пользователей, таких как онлайн-аукционы, групповые покупки по подписке, система лояльности для постоянных клиентов и т.д.
2. Расширение географии продаж: привлечение покупателей и продавцов из других стран и регионов, создание локальных сообществ для совместных покупок.
3. Разработка мобильных приложений для платформы, чтобы пользователи могли совершать покупки в любом месте и в любое время.
4. Внедрение системы аналитики и таргетированной рекламы, чтобы привлекать больше клиентов и увеличивать продажи.
5. Сотрудничество с крупными брендами и продавцами для расширения ассортимента товаров и услуг на платформе.
6. Создание партнерской программы для привлечения новых пользователей и увеличения прибыли.
7. Выход на новые рынки и сегменты потребителей, например, корпоративные закупки, оптовые продажи и т. д.
 |
| --- |