**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/universalnaa-multirezka> 28.11.2023

| 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 | 28 ноября 2023г. №70-2023-000647 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «Универсальная “Мультирезка”» |
| 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;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Автонет, Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Горпинченко Антон Сергеевич+7 965 151 27 41  |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Горпинченко Антон Сергеевич | Руководитель проекта | +7 965 151 27 41 | Лидерство и авторство идеи | Студент 2-го курса бакалавриата |
| Барбакадзе Давид Вахтангович | Помощник руководителя | +7 937 026 86 32 | Помощь в создании и оформлении проекта | Студент 2-го курса бакалавриата |

 |
|  | **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* | Идея проект «Универсальная "Мультирезка"**»** заключается в проектировании и создании инновационного устройства, призванного заменить собой кухонные нож, различные слайсеры, овощерезки и прочие кухонные приспособления для нарезки продукции в быту. |
|  | **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* | Универсальная «Мультирезка» заменит собой множество кухонных приборов для нарезки продукции, поможет множеству домохозяйств и малых предприятий сферы реализации продуктов питания. Эксклюзивность и инновационность данного продукта облегчит его продвижение и вызовет интерес потребителя. |
| 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:**1. Опасность ножей/множества приборов для нарезки продукции: овощерезки, яблокорезки, винегретницы, терки, хлеборезки, слайсеры и т.д.2. Невозможность доверить маленькому ребенку/недееспособному человеку нож, острые, режущие предметы для самостоятельной нарезки хлеба/колбас/др. продуктов питания.3. Дороговизна в совокупности ножей/множества приборов для нарезки продукции, неудобство их раздельного использования.Целевые аудитория проекта - 1. Большие семьи, семьи с маленькими детьми/недееспособными лицами.2. Рестораны общественного питания с большим выбором меню.3. Производства полуфабрикатов, заготовленных замороженных продуктов питания. |
| 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.)* | Зеркало для занятий спортом имеет огромный потенциал на рынке кухонных устройств. Рынок данного проекта В2С, а также B2B - это рынок бытовых товаров, оборудования для домашнего использования., а также оборудование для сферы общепита. Категории физических лиц:1. Многодетные семьи.
2. Семьи с недееспособными лицами.
3. Семьи с маленькими детьми.
4. Большие домохозяйства.

Категории юридических лиц:1. Рестораны общественного питания.
2. Производства пищевых полуфабрикатов.
 |
| 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* | ИИ (искусственный интеллект), инновационные технические технологии, программное обеспечение для бытовых устройств |
| 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.*  | УСЛУГА/ПРОДУКТ + ВОЗМОЖНОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ.1. Непосредственный выпуск и продажа устройства
2. Продажа лицензий на разработку аналогичных устройств по прототипу.
3. Партнерство с ресторанами общественного питания. “Мультирезка” может быть использована общепитами, что в кругах предпринимателей сферы общественного питания повысит узнаваемость и доверие к новому устройству на рынке. В рамках партнерства с ресторанами общественного питания можно предоставлять им скидки на устройство/поставлять его по бартеру.
4. Услуги технической поддержки. Компания может предоставлять услуги технической поддержки клиентам, которые столкнулись с проблемами при использовании устройства или программного обеспечения.
5. Проведение маркетинговых кампаний и рекламных акций. Компания может проводить маркетинговые кампании и рекламные акции для привлечения новых клиентов и увеличения продаж устройства.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов данному устройству нет, т.к. оно является инновационным.Косвенные конкуренты – комплекс производителей товаров, функционал которых включает наше устройство:Овощерезки: Foodatlas, Hurakan, AIRHOT, ViattoХлеборезки: Foodatlas, Hurakan, Gastromix, АтесиСлайсеры: Foodatlas, Hurakan, AIRHOT, Viatto Терки: множество мелких производителей. |
| 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* | Данный товар является уникальным, конкуренты предлагают ограниченный функционал. Однако, по данным опросов данный товар был бы востребован среди потребителей широкой аудитории |
| 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* | В мире объем рынка бытовой техники оценивается в 514.93 млрд долларов США в 2023 году и, как ожидается, достигнет 636.89 млрд долларов США к 2028 году, а среднегодовой темп роста составит 4.34% в течение прогнозируемого периода (2023-2028 годы). В России же на фоне ухода конкурентов (Сокращение импорта малой бытовой техники на 27,3% до 60 млн единиц) в 22 году расширился рынок для отечественных производителей. Уникальный продукт мультирезка с доступной потребительской ценой может занять свою позицию на рынке и достичь высоких результатов на отечественном и в перспективе мировом рынке. |
|  | **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* | Мощность: Мультирезка должна быть достаточно мощной, чтобы обеспечить быструю и эффективную нарезку различных видов продуктов, а также их терку.Система безопасности: Мультирезка должна иметь систему безопасности, которая автоматически отключает устройство при попадании посторонних предметов в зону резки.Система управления: Мультирезка должна иметь удобную систему управления, которая позволяет выбирать режим нарезки, регулировать скорость работы и контролировать процесс нарезки.Дизайн и эргономика: Мультирезка должна иметь современный и стильный дизайн, а также удобную эргономичную форму, чтобы обеспечить комфорт при использовании устройства. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Партнёрами проекта могут выступать:1. *Поставщики продуктов питания -* сотрудничество на основе поставок мультирезки для быстрой нарезки и обработки продуктов питания.2. *Магазины и супермаркеты -* продажа мультирезок через торговую сеть,для того чтобы можно было в магазине сразу нарезать овощи и не тратить на это время, возможно предоставление скидок или специальных предложений для партнеров.3. *Рестораны и кафе* - поставка мультирезок для ускоренного приготовления заготовок , а также разработка совместных акций.4. *Фермерские хозяйства -* продажа для местных производителей и сотрудничество на условиях кооперации. |
| 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.)* | Качество нарезки: Мультирезка может обеспечить более тонкую и равномерную нарезку продукции, чем ручная нарезка.Экономия времени: Мультирезка позволяет ускорить процесс нарезки продуктов, что может быть особенно полезно при приготовлении большого количества блюд.Простота использования: Мультирезка проста в использовании и не требует особых навыков для работы с ней.Безопасность: Мультирезка обеспечивает более безопасный способ нарезки так как исключает возможность порезов и травм.Универсальность: Мультирезка подходит для нарезки различных видов продуктов. |
| 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 мультирезки необходимо разработать новую конструкцию лезвий, который сможет нарезать продукты различными способами. Также необходимо разработать систему управления мультирезкой, которая позволит выбирать режим нарезки и регулировать скорость работы лезвий. Кроме того, необходимо создать систему безопасности, которая будет отключать мультирезку при попадании посторонних предметов в зону резки. |
| 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* | Материальные расходы на 3 месяца разработки инновационного устройства (в рублях РФ):1. Сотовая связь и интернет: 6000
2. Персональные компьютеры: 210.000
3. Лицензионное ПО: 24.000
4. Материалы на ед.прототипа: 30.000
5. Аренда производственного/по совместительству офисного помещения: 150.000.
6. Транспортные расходы на доставку готовой продукции: 700 000

Расходы на человеческие ресурсы на 3 месяца разработки инновационного устройства (в рублях РФ):1. Инженеры: 480.000
2. IT-специалисты: 480.000
3. Тестировщик: 180.000

Итого затраты на 3 месяца разработки: 1.560.000 |
| 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*  |  Партнёрами для продвижения проекта могут выступать:1. *Социальные сети:* Создайте страницу в социальных сетях и активно публикуйте информацию о мультирезке. Размещайте фотографии, видео, обзоры и отзывы пользователей.
2. *Блог:* Заведите блог на своем сайте или на платформе типа WordPress, где вы сможете публиковать статьи о мультирезке, ее использовании, преимуществах и т. д.
3. *Видеообзоры:* Запишите видео-обзоры мультирезки и разместите их на YouTube или Vimeo.
4. *Отзывы клиентов:* Попросите своих клиентов оставить отзывы о мультирезке на вашем сайте или в социальных сетях*.*
5. *Партнерские программы:* Сотрудничайте с другими компаниями и блогерами, чтобы они рекламировали вашу мультирезку в обмен на комиссию или процент от продаж.
6. *Контекстная реклама:* Используйте Google AdWords или другие платформы контекстной рекламы для привлечения трафика на ваш сайт.
7. *Email-рассылка:* Если у вас есть база подписчиков, отправляйте им email-рассылки с информацией о мультирезке и акциями.
8. *Печатная реклама:* Разместите рекламу мультирезки в журналах, газетах или на билбордах.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:1. *Интернет-магазины:* продавайте мультирезку через популярные интернет-магазины, такие как Amazon, AliExpress, eBay и другие.
2. *Розничные магазины:* договоритесь о поставках мультирезки в крупные розничные сети, такие как МВидео, Эльдорадо, DNS и другие.
3. *Специализированные магазины:* сотрудничайте с магазинами, которые продают товары для кухни и дома, например, ИКЕА, Hoff, Leroy Merlin и другие.
4. *Оптовые продажи:* предложите мультирезку оптовым компаниям и дистрибьюторам, которые занимаются продажей товаров для ресторанов, кафе, баров и других предприятий общественного питания*.*
5. *Прямые продажи:* организуйте прямые продажи мультирезки через свой сайт или социальные сети.
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | **Проблемы, которые решает проект:**- Опасность ножей/множества приборов для нарезки продукции: овощерезки, яблокорезки, винегретницы, терки, хлеборезки, слайсеры и т.д.- Невозможность доверить маленькому ребенку/недееспособному человеку нож, острые, режущие предметы для самостоятельной нарезки хлеба/колбас/др. продуктов питания.- Дороговизна в совокупности ножей/множества приборов для нарезки продукции, неудобство их раздельного использования. |
| 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* | Быстрое и легкое нарезание овощей, фруктов и прочих продуктов питанияБолее качественная и правильная форма нарезкиЭкономия времени при приготовлении пищиБезопасный способ нарезки без риска порезовВозможность нарезки различных видов продуктовПростота в использовании и обслуживании |
| 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)*  | “Держатель” проблемы - домохозяйки, повара, рестораны и т. д. Их мотивация - сэкономить время и усилия при приготовлении пищи, а также получить более качественный результат. Возможности решения проблемы с использованием мультирезки - более быстрое и легкое нарезание продуктов, возможность получать различные виды ломтиков, а также безопасность при использовании. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Разработать более компактную и легкую модель мультирезки, которая будет удобно переноситься и храниться.Улучшить конструкцию ножей мультирезки, чтобы они могли нарезать более твердые продукты.Предложить более доступные модели мультирезки с меньшим количеством функций или использовать более дешевые материалы при производстве.Создать более подробные инструкции по использованию мультирезки и предложить обучающие видео на сайте производителя. |
| 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 первичной стадии проекта: 1.560.000 рублейНа 1 стадии проект не может окупиться, т.к. является лишь идеей. Однако благодаря большой перспективе развития производства данного устройства, его эксклюзивности и потенциально низкой себестоимости он имеет высокую перспективу для окупаемости и высокомаржинальной прибыльности продукта. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| В дальнейшем, планируется разработка, регистрация изобретения и получение патента, создание бизнес-плана, привлечение инвестиций и дальнейшее создание инновационной компании бытовой техники. |
| --- |