**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» |
| --- | --- |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Технологии Здоровой Жизни 2.0» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000173 |

|  | **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. Технологии работы с данными; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | HealthNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии снижения антропогенного воздействия" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | Ляченков Николай Юрьевич | - Unti ID: U1919626  - Leader ID: 6395451  - ФИО: Ляченков Николай Юрьевич  - телефон: 89277769001  - почта: kart2075lyach@gmail.com |
| 7 | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 1 |  | 2542514 | Гласко Мария Юрьевна | HR-специалист | 8-916-190-17-44 | HR-специалист | ГУУ  Магистратура «управление персоналом» | | 2 |  | 3205172 | Джагамая Гергий Владимирович | Менеджер по финансам | 8-909-953-77-62 | Менеджер по финансам | ГУУ  Магистратура «управление персоналом» | | 3 |  | 6395451 | Ляченков Николай Юрьевич | Лидер проекта | 8-927-776-90-01 | Лидер проекта | ГУУ  Магистратура «управление персоналом» | |  |  |  |  |  |  |  |  |   **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | |
|  | **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* | Проект создания цифрового платформенного решения для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизации производственного процесса для российского автомобилестроительного бизнеса  В промышленных предприятиях логистика является важным аспектом ведения бизнеса. Умение грамотно управлять цепями поставок гарантирует безостановочное функционирование предприятия. Современная логистика имеет ряд проблем: дорожные заторы и прочие проблемы на участках пути, которые влекут за собой сдвиг графика поставки, сложности в управлении цепями поставок из-за глобализации торговли, сложности применения информационных технологий и т.д.  Данный проект посвящен разработке информационной платформы для производителей автомобильных компонентов и их клиентов, то есть - автомобилестроительных предприятий. Целью данного исследования является создание цифровой платформы, способной повысить скорость, качество и безопасность логистики как для производителей, так и для их клиентов.  Полученные результаты могут быть использованы для дальнейшего совершенствования системы управления логистическими процессами и повышения уровня безопасности перевозимого груза.  Целью данного проекта является создание цифровой платформы, способной повысить скорость, качество и безопасность логистики как для производителей, так и для их клиентов.  Задачи, которые мы преследуем в ходе создания сайта по продаже автокомпонентов:  1. помощь в автоматизации ряда процессов по продаже автокомпонентов;  2. повышение производительности компании;  3. создание общей базы всех работающих отделов;  4. расширение возможности выбора автокомпонентов;  5. создание единого реестра поставщиков;  6. создание удобной платформы для продажи автокомпонентов  Потенциальные клиенты для нашего проекта в B2C сегменте - российские автомобилестроительные компании. |
|  | **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* | Цифровое платформенное решение для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизации производственного процесса для российского автомобилестроительного бизнеса |
| 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* | Проект решает проблему отсутствия хорошего выбора автокомпонентов для производителей машин и отсутствия хорошей площадки для выставления деталей для их производителей |
| 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.)* |  |
| 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* | Для успешной реализации проекта создания цифрового платформенного решения, нацеленного на обеспечение непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизацию производственного процесса в российском автомобилестроении, требуется следующий перечень научно-технических решений:   1. **Интеллектуальная система управления цепочками поставок** – алгоритмы для прогнозирования потребностей в компонентах, базирующиеся на анализе больших данных и машинном обучении, что позволит сократить время реакции на изменения в спросе. 2. **IoT-решения для мониторинга состояния компонентов** – использование сенсоров для отслеживания состояния автокомпонентов в реальном времени, что обеспечивает прозрачность процессов и минимизацию рисков. 3. **Платформа для интеграции систем ERP и MES** – создание единого интерфейса для взаимодействия различных систем управления, что позволит упростить процессы, снизить затраты и повысить эффективность производства. 4. **Аналитические инструменты для оптимизации производственных процессов** – применение методов статистического анализа и моделирования для улучшения рабочих потоков и минимизации потерь. 5. **Облачные технологии для хранения и обработки данных** – обеспечение гибкости и масштабируемости системы, позволяющей обрабатывать большие объемы информации и обеспечивать доступ к ней в любое время и из любого места. |
| 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.* | Проект, в первую очередь, направлен на изучение проблем в логистике, анализ технологических возможностей данной сферы, в конечном итоге - создание продукта, который послужит автоматизацией логистических процессов, сокращению издержек предприятий, а также - ввести инновационный подход ведения бизнеса в логистике, предоставив новейшие предложения на рынке технологий по автоматизации отдельных процессов, при этом, обучение сотрудников по работе с нашим инструментом не потребует большого количества времени, ведь мы сделаем функционирующую платформу, интерфейс которой будет благоприятен и удобен для каждой стороны: как для покупателя, так и для продавца. Целью проекта является укрепление и продвижение позиций России на глобальном рынке автомобилестроения, получение технологической независимости страны в данной сфере бизнеса, а также подтверждение статуса страны, как государства, открытого к инновационным решениям старых проблем. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Создание платформенного решения уникально для данной сферы бизнеса и не имеет аналогов. Мы предлагаем современное решение логистических проблем связанных со сроками поставок, безопасностью и скорости оформления, путем применения гибкого интернет-ресурса, способного сократить время работы персонала компаний на сбор информации, обработку данных и принятие решения.  Однако, нашими конкурентами на рынке являются логистические компании, предоставляющие исключительно услуги транспортировки груза. По сути, выбирая нас, клиент отказывается от услуг компаний, занимающихся грузоперевозками, ведь мы также берём ответственность за передвижение поставок. Мы можем предоставить сотрудничество некоторым из них на выгодных условиях: чтобы логистические компании занимались исключительно перевозками, а мы, предоставляя остальной спектр услуг, смогли набраться еще больше опыта в сфере грузоперевозок. Позже, мы можем постепенно отказываться от услуг таких компаний, предоставляя свой транспорт, маршрут и условия сделки.  ТК «Грандвей»  ТК «МЕТРОПОЛИС ГРУПП»  ТК «ВОСТОК»  ТК «ПАЛЛИЙ»  ТК «РУЛЕВОЙ» |
| 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* | В условиях современного автомобилестроения, где каждая деталь влияет на успех производства, выбор партнера по созданию цифрового платформенного решения становится критически важным. Наша компания предлагает уникальное решение, которое обеспечивает непрерывность логистики автокомпонентов, минимизируя задержки и оптимизируя производственные процессы.  Мы понимаем, что российский рынок предъявляет высокие требования к надежности и эффективности. Наши платформенные решения интегрируют передовые технологии и предлагают персонализированные инструменты, которые помогают вам управлять цепочками поставок с максимальной прозрачностью и скоростью.  В отличие от конкурентов, мы акцентируем внимание на индивидуальном подходе к каждому клиенту, предлагая гибкие системы, которые могут адаптироваться к специфике вашего бизнеса. Наша команда экспертов готова предоставить оперативную поддержку и консультации на каждом этапе, что обеспечивает минимальное время на внедрение и обучение.  Выбор нас — это выбор уверенности в безупречном управлении логистикой, повышении эффективности и долгосрочном партнерстве, что в итоге приводит к значительной экономии ресурсов и увеличению конкурентоспособности на рынке. |
| 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* | Разработка цифрового платформенного решения для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизации производственного процесса в российском автомобилестроительном бизнесе представляет собой перспективную и жизнеспособную бизнес-идею. Во-первых, данный проект отвечает актуальным запросам отрасли на цифровизацию, что повысит общую эффективность и снизит затраты. Платформа позволит участникам цепочки поставок взаимодействовать в реальном времени, что минимизирует риск задержек и недопоставок.  Во-вторых, учитывая растущий интерес к локализации производства и сокращению зависимости от импортных поставок, наш продукт будет крайне востребован среди российских автопроизводителей, стремящихся оптимизировать свои логистические процессы.  Прибыльность бизнеса обосновывается возможностью внедрения модели подписки на платформу, а также дополнительными услугами, такими как аналитика данных и управление запасами. Платформа сможет масштабироваться на другие сегменты рынка, что дополнительно укрепит ее финансовые показатели.  Устойчивость бизнеса будет поддерживаться благодаря постоянному обновлению функционала и адаптации к изменениям в рыночной среде, что позволит сохранять конкурентоспособность и отвечать на вызовы времени. |
|  | **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* | В рамках проекта по созданию цифрового платформенного решения для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизации производственного процесса в российском automobilestроительном бизнесе, ключевыми техническими параметрами, определяющими конкурентоспособность данного продукта, являются:   1. **Интероперабельность** — платформа должна бесшовно интегрироваться с существующими ERP и SCM системами, что обеспечит растущую адаптивность к изменениям на рынке. 2. **Масштабируемость** — решение должно поддерживать возможность масштабирования как вглубь, так и вширь, что позволит эффективно обрабатывать возрастающие объемы данных и увеличивающиеся требования к функциональности. 3. **Безопасность данных** — внедрение современных протоколов шифрования и аутентификации для защиты информации и предотвращения несанкционированного доступа. 4. **Аналитические возможности** — поддержка продвинутых инструментов анализа больших данных для глубокого понимания производственных процессов и оптимизации логистических цепочек. 5. **Гибкость разработки** — использование Agile-методов для быстрой адаптации платформы к новым трендам и требованиям клиентов.   Эти параметры способствуют созданию конкурентоспособного и высокоэффективного решения для российского автомобилестроительного сектора |
| 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* | Видение основателя стартапа заключается в создании эффективной и высокотехнологичной экосистемы, способной интегрировать все аспекты логистических процессов в автомобилестроительной отрасли России. Центральным элементом этой экосистемы станет цифровая платформенная система, которая обеспечит прозрачность и управление движением автокомпонентов от производителя до сборочного конвейера.  В рамках реализации данного проекта ключевыми задачами являются оптимизация производственных процессов и создание надежных партнерских отношений с участниками цепочки поставок. Платформа будет использовать современные аналитические инструменты и алгоритмы машинного обучения для прогноза потребностей и уменьшения временных затрат на логистику.  Дополнительно, планируется разработка программы по обучению и поддержке партнеров, что позволит интегрировать лучшие практики в процесс и ускорить внедрение инновационных решений. Такой подход не только повысит конкурентоспособность российских производителей, но и создаст возможность для выхода на международные рынки. Создание устойчивой и взаимовыгодной бизнес-экосистемы заложит основы для долгосрочного роста и успеха в динамично меняющемся мире автомобилестроения. |
| 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.)* | Создание платформенного решения уникально для данной сферы бизнеса и не имеет аналогов. Мы предлагаем современное решение логистических проблем связанных со сроками поставок, безопасностью и скорости оформления, путем применения гибкого интернет-ресурса, способного сократить время работы персонала компаний на сбор информации, обработку данных и принятие решения.  Конкуренты и их годовая выручка   | ТК «Грандвей» | ТК «МЕТРОПОЛИС ГРУПП» | ТК «ВОСТОК» | ТК «ПАЛЛИЙ» | ТК «РУЛЕВОЙ» | | --- | --- | --- | --- | --- | | 116,16 млн руб. | 135,73 млн руб. | 160,72 млн руб. | 174,85 млн руб. | 43,38 млн руб. |   После определения конкурентов, важно оценить их преимущества и недостатки, опираясь на мнение потребителей. Средняя оценка преимуществ конкурентов - 45/3/5=3  Средняя оценка недостатков конкурентов - 60/3/5=4  Исходя из полученных средних оценок преимуществ и недостатков конкурентов, можно сделать вывод, что их недостатки имеют большую важность, чем преимущества. Можно сделать вывод, что выпускаемый нами продукт, благодаря нашему подходу, будет иметь ряд преимуществ над конкурентами. |
| 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* | Для успешной реализации проекта создания цифрового платформенного решения, нацеленного на обеспечение непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизацию производственного процесса в российском автомобилестроении, требуется следующий перечень научно-технических решений:  1. Интеллектуальная система управления цепочками поставок – алгоритмы для прогнозирования потребностей в компонентах, базирующиеся на анализе больших данных и машинном обучении, что позволит сократить время реакции на изменения в спросе.  2. IoT-решения для мониторинга состояния компонентов – использование сенсоров для отслеживания состояния автокомпонентов в реальном времени, что обеспечивает прозрачность процессов и минимизацию рисков.  3. Платформа для интеграции систем ERP и MES – создание единого интерфейса для взаимодействия различных систем управления, что позволит упростить процессы, снизить затраты и повысить эффективность производства.  4. Аналитические инструменты для оптимизации производственных процессов – применение методов статистического анализа и моделирования для улучшения рабочих потоков и минимизации потерь.  5. Облачные технологии для хранения и обработки данных – обеспечение гибкости и масштабируемости системы, позволяющей обрабатывать большие объемы информации и обеспечивать доступ к ней в любое время и из любого места. |
| 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* | В условиях стремительных изменений на глобальном рынке автомобильной индустрии, создание цифрового платформенного решения для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизации производственного процесса становится настоятельной необходимостью для российского автомобилестроительного бизнеса. Степень готовности нашего продукта (TRL) демонстрирует уверенное движение от разработки прототипов к полноценным внедрениям в производственные цепочки.  В рамках реализации проекта мы акцентируем внимание на интеграции передовых технологий, таких как искусственный интеллект и большие данные, которые позволяют прогнозировать потребности в запчастях, повышая эффективность взаимодействия между поставщиками и производственными предприятиями.  Создавая единую цифровую платформу, мы стремимся минимизировать время простоя оборудования, сократить затраты и сократить углеродный след производства. Особое внимание уделяется стандартам безопасности и надежности, что является важным аспектом для отечественных производителей.  Этот проект не только способствует созданию конкурентоспособной экосистемы в российском автомобилестроении, но также укрепляет позиции отрасли на международной арене, открывая новые возможности для партнерства и кооперации. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 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* | В рамках проекта создания цифрового платформенного решения для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизации производственного процесса в российском автомобилестроительном бизнесе планируется использовать мультиканальную маркетинговую стратегию. Ключевыми каналами продвижения станут digital-маркетинг, контент-маркетинг и партнерские отношения.  Цифровой маркетинг позволит быстро и эффективно достичь целевой аудитории, используя социальные сети и targeted-рекламу. Через платформы, такие как Telegram и LinkedIn, возможно целенаправленное взаимодействие с профессионалами индустрии, что способствует формированию сообщества заинтересованных пользователей.  Контент-маркетинг поможет наладить доверительные отношения с потенциальными клиентами, предоставляя им ценные знания о тенденциях в логистике и производственных процессах. Публикация исследований, аналитических статей и кейсов повысит авторитет компании в отрасли и закрепит статус эксперта.  Партнерские отношения с ключевыми игроками в автомобилестроении, а также участие в отраслевых выставках и конференциях создадут дополнительные каналы для продвижения и увеличат доверие к платформе. Таким образом, предложенная стратегия базируется на интеграции современных технологий и традиционных методов взаимодействия, что обеспечит максимальную эффективность в реализации проекта. |
| 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 создания цифрового платформенного решения, направленного на обеспечение непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизацию производственного процесса в российском автомобилестроительном бизнесе, планируется использование нескольких ключевых каналов сбыта.  Во-первых, прямые продажи через корпоративные аккаунты помогут установить надежные связи с крупными автопроизводителями, которые смогут стать первыми пользователями платформы. Это решение обосновано высоким потенциалом индивидуального подхода к каждому клиенту, что позволит гибко подстраиваться под их специфические потребности.  Во-вторых, партнерства с логистическими компаниями и дистрибьюторами предоставят доступ к широкой сети поставщиков и клиентов. Это обеспечит большей гибкостью в управлении цепочками поставок и позволит быстро реагировать на изменения в спросе.  Кроме того, активное продвижение через цифровые маркетинговые каналы, такие как социальные сети и вебинары, создаст осведомленность о платформе и привлечёт внимание со стороны малых и средних предприятий, которые также нуждаются в эффективных логистических решениях.  В целом, сочетание прямых продаж, партнерств и цифрового маркетинга обеспечит эффективное внедрение нашего решения на российском рынке. |
|  | **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* | Создание Проекта цифрового платформенного решения для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов и оптимизации производственного процесса представляет собой значительный шаг вперёд в развитии российского автомобилестроительного бизнеса. В условиях современных экономических вызовов и высококонкурентной среды, решение проблемы временных затрат и неэффективности в цепочках поставок становится критически важным.  Наша платформа нацелена на устранение разрывов между производственными мощностями и логистическими процессами, что позволит сократить сроки доставки компонентов, минимизировать запасы на складах и снизить издержки. Системы аналитики и автоматизации будут способствовать быстрой адаптации к изменениям рынка, позволяя выпускать автомобили с учетом актуальных потребностей потребителей.  Внедрение такого решения не только повысит конкурентоспособность отечественных производителей, но и создаст новые рабочие места в сфере IT и логистики. В конечном итоге, это позволит не только укрепить позиции России в мировом авторынке, но и повысить качество и доступность автомобилей для конечного потребителя. |
| 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)* | Отсутствие хорошей платформы по продаже автокомпонентов отрицательно сказывается на потенциальном потребителе, создавая барьеры, которые усложняют процесс покупки и мешают оптимальному выбору. На современном рынке, где потребители ожидают удобства и скорости, нехватка высококачественных онлайн-ресурсов приводит к значительным потерям как для клиентов, так и для продавцов.  Пользователи сталкиваются с трудностями в поиске нужных деталей, возникают проблемы с доступом к актуальной информации о характеристиках и ценах. Без надежных платформ, предлагающих сравнение товаров и отзывы других покупателей, потребители рискуют принять неверные решения, что может привести к дополнительным расходам или даже поломке автомобилей.  Кроме того, отсутствие такой платформы снижает уровень доверия к продавцам и моду на онлайн-покупки, что в свою очередь ухудшает общую финансовую экосистему этого сектора. В условиях отсутствия удобства, безопасности и прозрачности, потребители могут выбирать традиционные методы покупки, избегая современных технологий, что затрудняет развитие рынка автокомпонентов и демотивирует поставщиков инвестировать в инновации. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Во время исследований было выяснено, что непрерывная логистика автокомпонентов является важной составляющей в эффективном функционировании предприятий. В свою очередь, российские автомобилестроительные предприятия вносят существенный вклад в развитие экономики страны. В сложившейся ситуации из-за санкций, западные автопроизводители покинули российский рынок, наряду с ними ушли и производители автомобильных деталей. Некоторым российским автопроизводителям пришлось выпускать некомплектные автомобили или завышать цену на свою продукцию в связи с дороговизной деталей. Сегодня государственные программы по локализации производства напрямую затрагивают автомобильную промышленность - повсеместно возобновляют свое функционирование многие заводы, ранее ушедшие с рынка из-за появления западных поставщиков. Методы управления бизнес-процессами эволюционируют и всё чаще подвергаются цифровизации и автоматизации: документы хранятся на цифровых носителях, на конвейерах отдельные процессы выполняют роботы, маркировки товаров печатаются с NFC-метками для исключения возможности утечки продукции. Цифровизация в логистике находится на стадии активного внедрения, конечная цель моей работы заключается в том, чтобы упростить работу в данной сфере деятельности, предоставить возможность современного управления цепями поставок и модернизировать подход ведения бизнеса. В ходе моего анализа выяснилось, внедрение цифровой платформы позволит снизить нагрузку B2B и B2C сегментов клиентов. Производителям автокомпонентов не придется брать на себя лишние обязательства за отчетность во время поставки, а отделам логистики автомобилестроительных компаний будет достаточно сделать несколько простых действий, чтобы получить желаемую информацию. Платформенное решение позволит более эффективно использовать человеческий ресурс, а как следствие - наращивание объемов производства обоих сегментов потребителей, за счет снижения издержек в сфере логистики. |
| 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.* | В условиях стремительного развития технологий и глобализации рынка, создание цифрового платформенного решения для обеспечения непрерывной логистики автокомпонентов становится ключевым фактором успеха для российского автомобилестроительного бизнеса. Сегмент рынка, ориентированный на оптимизацию логистических процессов, демонстрирует устойчивый рост благодаря возрастанию потребностей в эффективной и быстрой доставке комплектующих, особенно в условиях нестабильности поставок.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса заключаются в интеграции возможности прогнозирования спроса и анализа данных, что позволит не только снижать затраты, но и повышать уровень сервиса. Разработка унифицированного цифрового пространства, объединяющего производителей, поставщиков и потребителей, обеспечит прозрачность всех этапов логистической цепи. Кроме того, использование современных технологий, таких как IoT и блокчейн, значительно повысит надежность и безопасность логистических операций.  Таким образом, инвестирование в инновационные решения в данной сфере не только откроет новые горизонты для роста и масштабирования бизнеса, но и укрепит позиции российского автомобилестроения на мировом рынке, обеспечивая конкурентоспособность и устойчивое развитие. |
| 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* | В течение 6-12 месяцев после завершения акселерационной программы будут предприняты следующие шаги для реализации и масштабирования проекта создания цифрового платформенного решения.  Первым этапом станет окончательная доработка прототипа, с учетом полученных отзывов и рекомендаций. Мы планируем активно привлекать специалистов из отрасли для проведения тестирования и улучшения функциональности платформы.  Вторым шагом будет налаживание партнерств с ключевыми игроками в области логистики и автомобилестроения, что позволит интегрировать наше решение в существующие системы и процессы.  Также будет осуществляться привлечение финансирования через государственные и частные гранты, а также венчурные инвестиции. Мы будем активно исследовать возможности участия в профильных выставках и конференциях для презентации разработанного решения.  Важной мерой поддержки станет создание сообщества пользователей и партнёров, что будет способствовать обмену опытом и идеями. Наконец, мы планируем разработать комплексную программу обучения для конечных пользователей, что обеспечит эффективное внедрение и дальнейшее развитие платформы, способствуя тем самым оптимизации производственного процесса в российском автомобилестроении. |