**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Государственный университет управления |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Усовершенствованный шпиндель |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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.* | *Выбрать одно из:**– ТН1. Цифровые технологии и информационные системы в образовании;**– ТН2. Новое медицинское оборудование, материалы и технологии;**– ТН3. Здоровьесберегающие системы, зелёные технологии.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технология машиностроения»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Оставить оба или выбрать одно из:**EduNet,*  |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Технологии машинного обучения и когнитивные технологии" (не менять!!!)* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - Leader ID 5127012- ФИО Сибиряков Владислав Дмитриевич- телефон 89120061123- почта dewstroid@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 | U1764085 | 5127012 | Сибиряков В.Д. | организатор | 79120061123 |  | Создание чертежей для предприятия.  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Цель проекта – предложить усовершенствованную конструкцию шпинделя. Задачи проекта:1. Указать преимущества усовершенствованного шпинделя по сравнению с конкурентами
2. Решить проблемы предприятий, занимающихся изготовлением изделий из металла

Предлагаемый продукт в первую очередь будет полезен предприятиям, которые изготавливают изделия из металла.Проект нацелен на решение следующих проблем, с которыми могут столкнуться предприятия:1) Недостаточное качество поверхности изготавливаемой продукции.2) Сложность ремонта при поломке станка, в который установлен шпиндель, изготовленный по не усовершенствованной технологии. |
|  | **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* | Предлагаемый продукт: усовершенствованный шпиндель для токарного станка 250ИТП.Шпиндель — основная часть токарного станка, играющая важнейшую роль в процессе обработки заготовок.  |
| 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, с котороыми сталкиваются предприятия, занимающиеся изготовлением изделий из металла:- При обработке детали с использованием неусовершествованного шпинделя, не удается достигнуть требуемой точности поверхности;- При поломке шпиндельного узла или самого шпинделя, затрачивается значительное количество времени на разбор конструкции и ремонт детали. |
| 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.)* | Юридические лица: Предприятия, которые изготавливают изделия из металла.Сектор рынка: B2B |
| 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* | Исходными данными проекта является базовая конструкция и паспорт станка ИТП250. |
| 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 реализации проекта подразумеваются прямые инвестиции со стороны станкостроительного предприятия.Укажем необходимые финансовые ресурсы на изготовление одной единицы продукции:1. Стоимость заготовки - 2300 руб.2. Заработная плата рабочих станочников - 730 руб.3. Затраты на электроэнергию - 150 руб.4. Затраты на техническое обслуживание и ремонт - 670 руб.5. Себестоимость – 5860 руб. 6. Ожидаемая цена продажи – 8000 руб.Объем, выпускаемой продукции в месяц составляет 80 штукОжидаемый месячный доход от продажи продукции – 640 000 руб. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Завод ПКФ «Станкосервис»2. ООО «Центрнасоссервис»3. Станкозавод «ТБС»4. ООО «Фишер Шпиндель Технолоджи»5. Компания «Formung» |
| 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* | Преимущества усовершенствованного шпинделя:1. Точность изготовления, что позволит получить деталь с более качественной поверхностью 2. Простота конструкции, что позволит сэкономить время на сборку и ремонт |
| 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* | Для реализации проекта на данный момент имеются все научные и технические знания в области станкостроения.Станкостроительные предприятия могут изготовить предлагаемую версию шпинделя на имеющемся оборудовании. Так как предприятия, изготавливающие продукцию из металла, развиваются в нашей стране, то решения данного бизнес-проекта будут востребованы на рынке. (Статистика Росстат. В целом за семь месяцев 2023 года индекс производства вырос по сравнения с январем-июлем 2022 года на +2,6%)  |
|  | **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* | Технические параметры продукта:1. Наименьшая шероховатость поверхности – Ra 0,32 мкм2. Максимальный диаметр шпинделя – 135 мм.3. Радиальное биение посадочного конуса относительно общей оси не более 0,005 мм.4. Длина шпинделя – 585 мм.5. Масса шпинделя – 13 кг. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Для реализации проекта требуются следующие сотрудники:1) Менеджер проекта2) Маркетолог3) Инженер-технолог4) Инженер-конструктор5) Оператор станка с ЧПУ6) Наладчик станка с ЧПУ7) Слесарь8) Мастер участка9) Оператор термических установокПриведем некоторые сведения о себестоимости изготавливаемой детали:1) Стоимость заготовки - 2300 руб.2) Удельная заработная плата оператора станка с ЧПУ – 723 руб.3) Удельная заработная плата наладчика станка с ЧПУ – 450 руб.4) Амортизация оборудования – 1035 руб.5) Затраты на электроэнергию - 150 руб.6) Затраты на техническое обслуживание и ремонт - 670 руб. |
| 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.)* | Укажем преимущества усовершенствованного шпинделя:1. Ожидаемая цена продажи 1.1 Конкурент – 9000 руб.  1.2 Усовершенствованный шпиндель – 8000 руб. 2. Максимальная точность поверхности после обработки: 2.1 Конкурент: девятый квалитет точности 2.2 Усовершенствованный шпиндель:седьмой квалитет точности3. Снижение затрачиваемого времени на ремонт изделия  |
| 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* | Основные характеристики станка по паспорту:1. Мощность главного электродвигателя - 5,3 КВт2. Максимальный диаметр обработки детали - 250 мм 3. Наибольшая длина обрабатываемой детали - 500 мм4. Габаритные размеры (мм) – 1790x955x1550 5. Масса станка – 1290 кг |
| 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* | Был проведен опрос (анкетирование) среди предприятий, благодаря которому выявились проблемы связанные с производством изделий из металла. Исходя из этого был составлен план по реализации проекта |
| 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*  | Для увеличения объемов продаж продукции планируется использовать рекламу на следующих ресурсах:1. Интернет-сайты с тематикой станков и их комплектующих
2. Презентация на выставках инновационных технологий в области станкостроения
3. Интернет-сайты предприятий

Преимуществом данного выбора продвижения продукции является привлечение крупных предприятий  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации сбыта продукции планируется использовать посредников (сторонние организации). Данное решение позволит сэкономить время для формирования логистики поставок готовой продукции |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Первая проблема.При обработке детали на станке, получаемая точность продукции, ниже требуемой чертежом Вторая проблемаПри поломке станочного узла возникает трудность с разборкой конструкции и ремонта детали |
| 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* | Проблемы, с которыми могут столкнуться предприятия, решаются в полной мере при использовании усовершенствованного шпинделя. |
| 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)*  | Мотивацией потребителя для приобретения усовершенствованного шпинделя может служить возможность решение его проблем |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Укажем на факторы, позволяющие решить проблемы:1) В конструкции шпинделя меняется резьбовой участок и посадочный конус2) Обеспечивается радиальное биение относительно главной оси шпинделя менее 0,005 мм3) Уменьшение количества ступеней с переходными диаметрами4) Максимальная точность поверхности: седьмой квалитет точности |
| 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.* | Так как темпы производства металл. изделий увеличиваются с каждым годом, то предполагается, что потребность в предлагаемой продукции также увеличится. (Статистика Росстат. В целом за семь месяцев 2023 года индекс производства вырос по сравнения с январем-июлем 2022 года на +2,6%)  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Увеличение объема выпуска продукции на 5% в год. Основывается на статистике Росстата.*
2. *Распространение продукции для сегмента рынка B2C.*
3. *Расширение каналов продвижения продукции. Планируется использовать рекламу на сайтах предприятий не связанных с изготовлением изделий из металлов.*
 |