|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Производство серийных автомобилей с электромагнитной подвеской. |
| Команда стартап-проекта | Сорокина Я.В., Сакович Г.Ф. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | AutoNet, TechNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  |  Электромагнитная подвеска автомобиля представляет собой конструкцию, в основе которой лежит электродвигатель. Этот двигатель имеет два режима работы: как демпфирующий элемент и как упругий элемент. Режим работы определяет микроконтроллер. Таким образом, этот электродвигатель заменяет стандартный автомобильный амортизатор. Уникальность электромагнитной подвески состоит в том, что она работает безотказно и имеет очень высокий уровень безопасности. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  В отличие от стандартной механической подвески, электромагнитная подвеска не может применяться отдельно на разные мосты, а работает в слаженной системе одновременно на двух.Автомобиль на электромагнитной подвеске "защищен" от проседаний, клинов и кренов во время совершения маневра поворота. |
| Технологические риски | Несмотря на то, что разработку системы ведут еще с незапамятных времен (в следующем году, первому прототипу исполнится более 35 лет), на серийном уровне такой тип подвески не прижился. Все дело в том, что оснащение современных серийных автомобилей подобной технологией не целесообразно по высокой себестоимости подобного оборудования. Кроме того, автопроизводители прекрасно понимают, что обслуживания подобной установки потребует, как минимум специального оборудования, а также знаний по профессиональному ремонту электромагнитных систем. Проблема состоит в том, что подобных салонов, которые имеют такие возможности во всем мире найдется только десяток. Другой стороной медали является факт большой массы используемого оборудования. Для примера, электромагнитная подвеска типа Боуза весит в более полтора раза больше чем аналог в виде подвески McPherson’a. В современном мире, где производители тщательно подходят к экономии массы автомобиля путем добавления соединений на основе карбона и магния, решение по обустройству спортивного автомобиля такой подвеской кажется слишком фантастичным. |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:Mолодежь (данный рынок в процессе исследования). Компании и организации (данный рынок в процессе исследования). |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  |  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Несомненная выгода от внедрения данной системы очевидна, так что в обозримом будущем автолюбителей ждут радужные перспективы. Помимо безопасности и комфорта существенно снизится риск аварийных повреждений машины, а значит ремонт авто будет менее существенным для кармана. Это будет достаточно приемлемо по затратам и полностью оправдает их в дальнейшем. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_10.000.000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Сакович Г.Ф. | Менеджер2 | 89262288255 | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование.  | Без опыта работы |

Сорокина Я.В. Менеджер1 89170036092 Планирование, координация, надзор за строительным проектом, составление бюджета и работа с рисками.

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)