**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/zelen#pulse176256*(ссылка на проект)*  11.12.2023*(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 | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | ЗЕЛЕНЬ |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  | *Исследование и Развитие Инновационных Подходов в Зелёном Строительстве: Путь к Экологически Устойчивым Городским Пространствам.* |
| 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\*** | - 3308847-1762449- Долгобородов Глеб Игоревич- +79251733074- dolg.2015@mail.ru |
| 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 | U1762519 | 3594124 | Кульша Юрий Владимирович | Аналитик | +79777372361 |  |  |
| 2 | U1762429 | 3308847 | Долгобородов Глеб Игоревич | Лидер | +79251733074 |  |  |
| 3 | U1762441 | 5433219 | Грицук Максим Олегович | Аналитик | +79253680636 |  |  |
| 4 | U1762511 | 4973769 | Шераухов Илья Андреевич | Аналитик | +79672873732 |  |  |
| 5 | U1329247 | 899896 | Некрасов Артём Борисович | Генератор идей | +79168200730 |  |  |
| 6 | U1762444 | 899872 | Панфилов Кирилл Дмитриевич | Менеджер | +79857997649 |  |  |

 |
|  | **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 посвящен исследованию и развитию инновационных подходов в области зелёного строительства с целью формирования экологически устойчивых городских пространств. С увеличением городской плотности и изменением климата становится необходимым разработать и внедрить инновационные методы строительства, способствующие улучшению качества окружающей среды и повышению устойчивости городских территорий.Проект включает в себя анализ существующих технологий зелёного строительства, выявление их преимуществ и оценку применимости в различных городских контекстах. Кроме того, проводится исследование потенциала новых материалов, энергосберегающих решений и интегрированных систем, направленных на создание эффективных и устойчивых городских пространств.Результаты проекта позволят выработать рекомендации для заинтересованных сторон, включая городские власти, строительные компании и девелоперов, по внедрению инновационных зелёных технологий. Основываясь на принципах устойчивого развития, проект стремится создать обзор лучших практик и реализовать концепции зелёного строительства для формирования гармоничных, экологически чистых и устойчивых городских сред.Этот проект не только способствует развитию зелёного строительства, но также вносит вклад в формирование более устойчивых и пригодных для жизни городов, способных сочетать современные потребности с заботой о окружающей среде. |
|  | **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* | Основная идея продукта, представленного в данном проекте, заключается в том, чтобы преобразовать устаревшие и аварийные жилые сооружения, используя передовые технологии зелёного строительства. Это включает в себя процесс реконструкции, в ходе которого старые здания оборудуются современными энергоэффективными системами, материалами с низким уровнем воздействия на окружающую среду, и другими инновационными решениями.Основной целью проекта является не только улучшение состояния старых жилых объектов, но и повышение их рентабельности. Путем внедрения зелёных технологий и повышения энергоэффективности, проект стремится создать экологически устойчивые и экономически выгодные здания. Повышение рентабельности достигается не только через улучшение условий проживания, но и через снижение эксплуатационных затрат, включая расходы на энергию и обслуживание.Таким образом, основная идея заключается в преобразовании устаревших жилых сооружений в современные, экологически устойчивые объекты с целью повышения их экономической эффективности и извлечения прибыли. |
| 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* | 1. Проблема обновления жилого фонда: Для городов, где существует большое количество старых и аварийных зданий, реконструкция с использованием зелёных технологий представляет собой решение проблемы обновления жилого фонда без необходимости строительства новых объектов. Это помогает улучшить жилые условия для населения.
2. Проблема устаревших энергосистем: Применение современных технологий зелёного строительства позволяет решить проблему устаревших и неэффективных энергосистем в старых зданиях. Энергоэффективные решения снижают затраты на энергию и содействуют уменьшению вредного воздействия на окружающую среду.
3. Проблема устойчивости и экологичности: Продукт способствует созданию устойчивых и экологически чистых жилых объектов, что отвечает нарастающему спросу на жилье, соответствующее принципам устойчивого развития.
4. Проблема финансовой эффективности: Повышение рентабельности старых зданий через внедрение зелёных технологий предоставляет инвесторам и застройщикам возможность извлечь прибыль из существующих недвижимостей, минимизируя при этом окружающие риски.
 |
| 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.)* | 1. Городские администрации и муниципалитеты:
* Заинтересованы в обновлении старых зданий для улучшения облика города с последующим повышением туристической привлекательности города и повышения уровня комфорта для горожан.
* Могут рассматривать проект как средство улучшения инфраструктуры и создания экологически устойчивых городских районов.
1. Застройщики и девелоперы:
* Имеют интерес в увеличении стоимости устаревших объектов недвижимости.
* Могут использовать технологии зелёного строительства для создания конкурентных преимуществ на рынке недвижимости.
1. Инвесторы:
* Интересуются возможностью вложения средств в проекты с высоким потенциалом доходности, такие как реконструкция старых зданий.
* Могут быть привлечены устойчивостью и экологической ценностью проекта.
1. Жители городов:
* Интересуются обновлёнными, современными жилыми условиями.
* Могут быть привлечены энергоэффективностью и устойчивостью зелёных домов.
1. Экологически ориентированные организации и стороны:
* Имеют интерес к проектам, способствующим уменьшению воздействия на окружающую среду.
* Могут поддерживать проект с точки зрения социальной и экологической ответственности.
1. Государственные органы:
* Могут видеть проект как средство для достижения целей в области устойчивого развития и сокращения энергопотребления.
 |
| 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* | 1. Энергоэффективные строительные материалы:
* Использование материалов, таких как утеплители с высокой термической инерцией, теплосберегающие окна и двери, а также материалы с низким уровнем углеродного следа.
1. Системы возобновляемой энергии:
* Интеграция солнечных панелей, ветряных генераторов и других систем возобновляемой энергии для снабжения здания электроэнергией.
1. Интеллектуальные системы управления энергопотреблением:
* Разработка систем, способных автоматически управлять освещением, отоплением, кондиционированием воздуха и другими параметрами для оптимизации энергопотребления.
1. Использование переработанных материалов:
* Применение технологий по переработке строительных отходов и использование строительных материалов, полученных из переработанных ресурсов.
1. Системы сбора и повторного использования воды:
* Разработка систем для сбора и очистки дождевой воды, а также использование технологий по повторному использованию сточных вод.
1. Беспроводные технологии умного дома:
* Внедрение систем умного дома для оптимизации работы систем безопасности, энергопотребления и управления бытовой техникой.
 |
| 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.*  | **Создание ценности и получение прибыли**:1. Реконструкция и продажа устаревших зданий:
* Процесс реконструкции старых зданий с использованием зелёных технологий, а затем их продажа на рынке недвижимости с добавленной стоимостью.
1. Лицензирование технологий:
* Возможность предоставления лицензий на использование разработанных зелёных технологий застройщикам и инвесторам в других проектах.
1. Консалтинг и инжиниринг:
* Предоставление консультационных и инжиниринговых услуг другим застройщикам и девелоперам, которые также интересуются зелёными строительными решениями.
1. Эксплуатационные услуги:
* Предоставление сервисов по управлению и обслуживанию зелёных домов после их ввода в эксплуатацию.

**Отношения с потребителями и поставщиками:**1. Сотрудничество с городскими органами и муниципалитетами:
* Партнёрство с местными властями для выбора подходящих объектов для реконструкции и обеспечения поддержки в реализации проектов.
1. Взаимодействие с жителями города:

Осуществление коммуникации и вовлечение местного сообщества для сбора обратной связи и учета предпочтений при реконструкции.1. Сотрудничество с технологическими партнёрами:
* Партнёрство с компаниями, предоставляющими инновационные зелёные технологии и материалы.

**Привлечение ресурсов**:1. Инвестиции от финансовых институтов:
* Поиск инвесторов, разделяющих интерес к устойчивым и зелёным проектам.
1. Государственные и муниципальные гранты:
* Заявки на гранты и субсидии в области устойчивого строительства и экологических инициатив.

**Каналы продвижения и сбыта продукта**:1. Маркетинг и реклама:
* Использование цифровых и традиционных маркетинговых каналов для привлечения внимания к проектам и поддержания общественного интереса.
1. Участие в выставках и конференциях:
* Продвижение продукта через участие в отраслевых событиях, где можно продемонстрировать инновационные технологии.
1. Сотрудничество с риэлторами:
* Включение риэлторских компаний в процесс продажи реконструированных зданий.
1. Образовательные и информационные кампании:
* Разработка образовательных программ для местного сообщества и застройщиков о преимуществах и технологиях зелёного строительства.

**Партнёрства и социальная ответственность**:1. Сотрудничество с организациями по охране окружающей среды:
* Партнёрство с неправительственными организациями для поддержки и продвижения зелёных инициатив.
1. Социальные проекты в сфере образования:
* Реализация социальных проектов, направленных на повышение экологической грамотности и устойчивости в обществе.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Другие застройщики и девелоперыЭнергоэффективные строительные компанииИнновационные стартапыКрупные строительные компанииКомпании по реконструкции и обновлению недвижимости |
| 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* | 1. Инновационные зелёные решения:
* Мы предлагаем передовые зелёные технологии, которые делают наши проекты уникальными. Это включает в себя использование современных энергоэффективных систем, материалов с низким уровнем углеродного следа и интеллектуальных систем управления.
1. Экологическая ответственность:
* Мы активно стремимся к созданию более устойчивой будущей среды. Реконструкция старых зданий подразумевает уменьшение воздействия на окружающую среду, что соответствует растущему запросу общества к экологичным решениям.
1. Рентабельность и стоимость вложений:
* Мы не только стремимся обеспечить устойчивость, но и увеличиваем стоимость устаревших зданий, что делает наши проекты экономически привлекательными для инвесторов и застройщиков.
1. Гармонизация с местным сообществом:
* Мы активно взаимодействуем с местными обществами, учитываем их потребности и предоставляем пространство для обратной связи. Это способствует гармоничной интеграции проектов в окружающую среду и создает положительные взаимоотношения с населением.
1. Комплексное обслуживание и поддержка:
* После завершения проекта мы предоставляем комплексное обслуживание и поддержку, гарантируя долгосрочную эффективность наших решений и удовлетворение потребностей клиентов.
 |
| 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* | 1. Инновационные Энергосберегающие Технологии:
* Реализация передовых технологий, позволяющих значительно сократить энергопотребление зданий и обеспечивающих максимальную эффективность в использовании возобновляемых источников энергии.
1. Экологическая Реконструкция:
* Полный переход к экологически устойчивым строительным материалам и технологиям, что минимизирует негативное воздействие на окружающую среду и создает жилые пространства с низким углеродным следом.
1. Уникальный Дизайн и Архитектурные Решения:
* Разработка инновационных архитектурных решений, которые восстанавливают старые здания, сохраняя их историческую ценность, но при этом придают им современный и стильный облик.
1. Социальная Интеграция и Стимулирование Сообщества:
* Внедрение проектов с акцентом на вовлечение местного сообщества в процесс реконструкции, создание общественных пространств и стимулирование социальной активности для улучшения общественной жизни.
1. Гибкие Финансовые Модели:
* Предложение гибких финансовых моделей для инвесторов и покупателей, включая возможности субсидий, налоговых льгот и других финансовых стимулов, что делает инвестирование в проект более привлекательным.
1. Высокие Стандарты Качества и Безопасности:
* Соблюдение высоких стандартов качества и безопасности во всех этапах проекта, что обеспечивает долгосрочную устойчивость и доверие клиентов.
1. Интеллектуальные Системы Управления:
* Внедрение интеллектуальных систем управления в зданиях, что обеспечивает оптимальное потребление ресурсов, комфортные условия для жильцов и улучшенное обслуживание.
1. Сеть Партнёров и Экосистема Устойчивости:
* Создание сильной сети партнёров, включая государственные и общественные организации, а также компании-поставщики, для поддержки и совместного развития устойчивых проектов.
 |
|  | **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. Энергоэффективные Изоляционные Материалы:
* Использование инновационных энергоэффективных изоляционных материалов с высоким коэффициентом тепловой устойчивости для обеспечения эффективного сохранения тепла и снижения затрат на отопление и охлаждение.
1. Системы Возобновляемой Энергии:
* Интеграция солнечных панелей, ветрогенераторов и других систем возобновляемой энергии для генерации чистой электроэнергии, что снижает зависимость от традиционных источников энергии.
1. Интеллектуальные Системы Управления:
* Внедрение интеллектуальных систем управления для оптимизации потребления энергии, управления освещением, отоплением и кондиционированием воздуха, что повышает эффективность и комфорт жильцов.
1. Системы Водосбережения и Переработки:
* Разработка систем сбора и повторного использования дождевой воды, а также технологий для очистки и повторного использования сточных вод, что способствует уменьшению потребления пресной воды.
1. Энергосберегающие Окна и Двери:
* Установка окон и дверей с высокой теплозащитой и улучшенными свойствами звукоизоляции, снижающих теплопотери и обеспечивающих комфортное проживание.
1. Материалы с Низким Уровнем Углеродного Следа:
* Применение строительных материалов с минимальным уровнем углеродного следа, включая переработанные и экологически чистые компоненты.
1. Системы Умного Дома:
* Интеграция технологий умного дома для удаленного управления и мониторинга различных систем, повышая удобство и безопасность для жильцов.
1. Устойчивые Ландшафтные Решения:
* Разработка устойчивых ландшафтных решений, включая зелёные крыши, вертикальные сады и общественные пространства, способствующих экологической устойчивости и улучшению качества воздуха.
1. Технологии Разделения и Утилизации Отходов:
* Внедрение систем для сбора и разделения отходов с целью их дальнейшей переработки и утилизации, что содействует уменьшению экологического воздействия.
1. Устойчивые Системы Безопасности:
* Разработка интегрированных систем безопасности с использованием технологий искусственного интеллекта для обеспечения безопасности и комфорта проживающих.
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Исследование и Развитие:
* Внутренние Процессы: Формирование исследовательских команд для постоянного отслеживания новых технологий и методов зелёного строительства.
* Партнерские Возможности: Сотрудничество с инновационными стартапами, университетами и научными институтами для обмена знаниями и технологическими разработками.
1. Проектирование и Планирование:
* Внутренние Процессы: Установление эффективных команд для архитектурного проектирования, инженерных расчетов и стратегического планирования реконструкций.
* Партнерские Возможности: Сотрудничество с архитектурными бюро, инженерными компаниями и государственными органами для обеспечения высокого уровня профессионализма и соответствия стандартам.
1. Экологическая Устойчивость и Сертификация:
* Внутренние Процессы: Разработка внутренних стандартов для обеспечения высоких экологических параметров и сертификации.
* Партнерские Возможности: Партнерство с организациями по сертификации, создание стратегических союзов для поддержки обеспечения зелёных стандартов.
1. Строительство и Реконструкция:
* Внутренние Процессы: Эффективное управление строительными процессами, внедрение системы контроля качества.
* Партнерские Возможности: Сотрудничество с подрядными компаниями, местными строительными организациями и образовательными учреждениями для поддержки кадрового потенциала.
1. Социальное Взаимодействие и Вовлечение Сообщества:
* Внутренние Процессы: Разработка программ социальной ответственности и коммуникации с местными сообществами.
* Партнерские Возможности: Партнерство с неправительственными организациями, создание совместных проектов для участия местных жителей.
1. Финансовые Моделирование и Управление:
* Внутренние Процессы: Разработка гибких финансовых моделей, управление бюджетами и финансовой отчётностью.
* Партнерские Возможности: Сотрудничество с финансовыми институтами, банками и инвестиционными фондами для обеспечения финансирования проектов.
1. Маркетинг и Продвижение:
* Внутренние Процессы: Разработка маркетинговых стратегий и программ продвижения, управление образом бренда.
* Партнерские Возможности: Партнерство с маркетинговыми агентствами, социальными медиа и благотворительными организациями для расширения видимости проектов.
1. Управление Постпродажным Обслуживанием и Отзывами:
* Внутренние Процессы: Организация системы технической поддержки и обслуживания для жильцов.
* Партнерские Возможности: Сотрудничество с услугами управления недвижимостью и технической поддержки для обеспечения высокого уровня обслуживания после завершения проектов.
1. Непрерывное Обучение и Развитие Персонала:
* Внутренние Процессы: Организация обучения для сотрудников по последним технологическим и индустриальным трендам.
* Партнерские Возможности: Партнерство с образовательными учреждениями и тренинговыми центрами для обеспечения высокого уровня компетенций персонала.
1. Мониторинг и Оценка Эффективности:
* Внутренние Процессы: Внедрение систем мониторинга для оценки энергопотребления, экологической эффективности и уровня удовлетворенности клиентов.
* Партнерские Возможности: Сотрудничество с технологическими компаниями для разработки инновационных инструментов мониторинга и анализа данных.
 |
| 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. Энергоэффективность:
* Качественные Характеристики: Применение передовых изоляционных материалов и интеграция энергоэффективных технологий.
* Количественные Характеристики: Снижение расходов на энергию на X% по сравнению с традиционными домами.
1. Экологическая Устойчивость:
* Качественные Характеристики: Использование материалов с низким углеродным следом и систем переработки отходов.
* Количественные Характеристики: Уменьшение углеродного следа на Y тонн в год на каждый реконструированный дом.
1. Интеллектуальные Системы Управления:
* Качественные Характеристики: Внедрение системы умного дома для оптимизации управления энергопотреблением.
* Количественные Характеристики: Сокращение затрат на энергию на Z% благодаря автоматизированному управлению.
1. Строительные Материалы и Технологии:
* Качественные Характеристики: Использование инновационных строительных материалов, обеспечивающих прочность и долговечность.
* Количественные Характеристики: Увеличение срока службы зданий на W лет по сравнению со стандартными решениями.
1. Системы Возобновляемой Энергии:
* Качественные Характеристики: Интеграция солнечных панелей, ветрогенераторов для генерации чистой электроэнергии.
* Количественные Характеристики: Обеспечение X% электроэнергии из возобновляемых источников.
1. Устойчивые Ландшафтные Решения:
* Качественные Характеристики: Создание зелёных крыш, вертикальных садов и общественных пространств.
* Количественные Характеристики: Увеличение общей площади зелёных зон на Y%.
1. Инновационный Дизайн:
* Качественные Характеристики: Архитектурные решения, сохраняющие историческую ценность и придающие современный облик.
* Количественные Характеристики: Получение Z% признания в архитектурных кругах и общественности.
1. Финансовые Преимущества:
* Качественные Характеристики: Гибкие финансовые модели, включая субсидии, льготы и стимулы.
* Количественные Характеристики: Снижение общих затрат на строительство и эксплуатацию на X% в сравнении с аналогами.
1. Участие Сообщества:
* Качественные Характеристики: Вовлечение местного сообщества в процесс принятия решений и социальных инициатив.
* Количественные Характеристики: Проведение Y мероприятий с участием местных жителей.
1. Обслуживание и Управление Послепродажным Обслуживанием:
* Качественные Характеристики: Организация системы технической поддержки для обеспечения комфорта жильцов.
* Количественные Характеристики: Повышение уровня удовлетворенности клиентов на W% по результатам опросов.
 |
| 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. Техническая Разработка и Проектирование:

Разработка технической документации и проектов по реконструкции, включающих в себя выбор энергосберегающих технологий, экологически безопасных строительных материалов, систем управления ресурсами, и других инноваций зелёного строительства.1. Энергоэффективность и Сертификация:

Внедрение мероприятий по повышению энергоэффективности зданий, включая улучшение теплоизоляции, использование энергосберегающих систем, и получение соответствующих сертификатов и стандартов.1. Экологически Устойчивые Материалы и Практики:

Выбор и использование экологически устойчивых строительных материалов, а также внедрение практик зелёного строительства для снижения экологического воздействия.1. Оптимизация Внутреннего Пространства:

Проектирование и реализация оптимальных внутренних планировок и интерьеров, направленных на повышение комфорта и безопасности проживания.1. Зелёные Зоны и Инфраструктура:

Создание и благоустройство зелёных зон вокруг зданий, а также обеспечение соответствующей инфраструктуры для улучшения качества городской среды.1. Управление Ресурсами и Интеграция Технологий:

Внедрение интеллектуальных систем управления ресурсами, таких как энергии, воды и отходов, для оптимизации их использования и интеграции современных технологий в управление домом.1. Образовательные Инициативы и Информирование:

Реализация программ образования и информирования, направленных на поднятие осведомленности о преимуществах зелёного строительства среди клиентов, инвесторов и общественности.1. Финансовая Устойчивость и Инвестиции:

Разработка финансовых моделей, обеспечивающих устойчивость проекта, включая привлечение инвестиций, участие в государственных программах и обеспечение финансовых льгот. |
| 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* | Проведён анализ ЦАПодтверждена подлинность проблемыВ настоящий момент продукт находится на стадии концепции. |
| 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. Цифровые Маркетинговые Кампании:

Использование цифровых платформ для охвата широкой аудитории и повышения осведомленности о продукте. Рекламные кампании в социальных сетях, поисковых системах и тематических веб-ресурсах позволяют эффективно достигать целевой аудитории и привлекать потенциальных клиентов.1. Сотрудничество с Риэлторскими Агентствами:

Установление партнерских отношений с риэлторскими агентствами для активного продвижения продукта на рынке недвижимости. Риэлторы, являясь ключевыми фигурами в процессе покупки и продажи недвижимости, могут эффективно рекомендовать реконструированные зелёные дома своим клиентам.1. Участие в Экологических и Строительных Выставках:

Активное присутствие на отраслевых выставках предоставляет возможность продемонстрировать продукт широкой аудитории, включая потенциальных инвесторов, партнёров и общественность. Экспозиции на выставках подчеркнут экологические и инновационные аспекты проекта.1. Создание Официального Веб-Сайта и Блога:

Разработка информативного и привлекательного веб-сайта с поддержкой регулярного блога способствует установлению доверия, предоставляет подробную информацию о технических аспектах проекта, а также служит источником для взаимодействия с потенциальными клиентами.1. Образовательные Мероприятия и Вебинары:

Проведение образовательных мероприятий, включая вебинары и семинары, позволяет просветить общественность относительно преимуществ зелёного строительства. Это способствует увеличению интереса к проекту, а также повышает уровень осведомленности в области энергоэффективности и экологической устойчивости.1. Партнёрство с Экологическими Организациями:

Сотрудничество с экологическими и общественными организациями, такими как Greenpeace или World Wildlife Fund, может способствовать укреплению репутации компании как экологически ответственной. Это также открывает возможности для совместных мероприятий и продвижения продукта через их каналы связи.1. Программы Лояльности и Скидки:

Внедрение программ лояльности и предоставление скидок клиентам, решившим выбрать зелёный дом, может стимулировать спрос и ускорить процесс принятия решения о покупке.1. Рекламные Кампании в Местных СМИ:

Рекламные кампании в местных газетах, радиостанциях и телевизионных каналах обеспечивают прямой доступ к целевой аудитории в конкретных географических районах.1. Сотрудничество с Государственными Органами:

Взаимодействие с государственными органами для получения поддержки и льгот в области налогообложения и финансирования может стимулировать интерес инвесторов и ускорить процесс реализации проекта. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые Продажи через Офисы Продаж:

Прямые продажи через офисы продаж обеспечивают непосредственное взаимодействие с потенциальными клиентами. Это позволяет уточнить их потребности, предоставить детальную информацию о продукте и непосредственно воздействовать на процесс принятия решения.1. Онлайн Платформы Недвижимости:

Размещение продукта на онлайн-платформах недвижимости, таких как Zillow, Realtor.com, обеспечивает широкую видимость и доступность для потенциальных покупателей. Это упрощает процесс поиска и сравнения различных предложений.1. Сотрудничество с Застройщиками и Риэлторами:

Установление сотрудничества с застройщиками и риэлторами предоставляет возможность интегрировать продукт в существующие недвижимостью проекты и активно продвигать его на рынке с помощью профессионалов в области недвижимости.1. Корпоративные Продажи для Бизнес-Клиентов:

Обоснование: Активная работа с предприятиями и организациями, например, офисами и предприятиями, может стать значимым каналом для продажи зелёных офисных пространств. Это особенно актуально в контексте растущего интереса к устойчивому бизнесу.1. Продажи через Финансовые Партнёрства:

Сотрудничество с финансовыми институтами, банками и инвестиционными фондами может облегчить процесс финансирования для клиентов, интересующихся покупкой зелёных домов. Разработка специальных финансовых программ и ипотечных условий может стать дополнительным стимулом для покупки |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, на решение которой направлен проект, заключается в недостатке устойчивых и экологически эффективных жилых пространств в городах. С ростом городского населения и увеличением града застройки возникает необходимость в создании жилья, которое соответствует современным стандартам устойчивости, энергоэффективности и экологической безопасности.Основные аспекты проблемы включают:1. Энергетическая неэффективность: Многие старые здания имеют низкую энергоэффективность из-за устаревших строительных материалов и технологий. Это приводит к избыточному потреблению энергии для обогрева, охлаждения и освещения.
2. Экологическое Воздействие: Старые здания часто не соответствуют современным стандартам по экологической устойчивости. Их строительство может включать использование материалов, небезопасных для окружающей среды, и неудовлетворительные системы утилизации отходов.
3. Неудовлетворительное Качество Жизни: Аварийные и старые здания могут предоставлять неудовлетворительные условия для проживания, что влечет за собой проблемы здоровья, комфорта и безопасности жильцов.
4. Нехватка Зелёных Зон: С ростом городов и увеличением плотности застройки часто наблюдается дефицит зелёных зон и общественных пространств, что отрицательно сказывается на экологической среде и качестве жизни городского населения.
5. Неэффективное Использование Ресурсов: Реконструкция старых зданий с применением современных зелёных технологий позволяет более эффективно использовать уже существующие городские ресурсы, в том числе земельные участки и инфраструктуру.

Проект направлен на решение этих проблем путем внедрения инновационных подходов в зелёном строительстве, что приведет к созданию устойчивых и экологически безопасных городских пространств, улучшению качества жизни граждан и снижению негативного воздействия на окружающую среду. |
| 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* | 1. Энергетическая неэффективность и Высокие Расходы на Энергию: Проект решает проблему низкой энергоэффективности старых зданий путем их реконструкции с применением современных технологий зелёного строительства. Это включает в себя использование энергосберегающих материалов, улучшенные системы теплоизоляции и энергосберегающее оборудование, что в итоге снижает расходы на отопление, кондиционирование и освещение.
2. Экологическое Воздействие и Устойчивость: Проект сосредотачивается на проблеме экологического воздействия старых зданий. Реконструкция с использованием зелёных технологий позволяет снизить негативное воздействие на окружающую среду. Это включает в себя использование экологически безопасных строительных материалов и систем управления отходами.
3. Качество Жизни и Безопасность: Проект улучшает условия проживания жильцов, предоставляя им комфортное и безопасное жилье. Это включает в себя создание просторных и функциональных интерьеров, обеспечение эффективной вентиляции, улучшенных систем безопасности и других факторов, которые влияют на качество жизни.
4. Зелёные Зоны и Общественные Пространства: Проект способствует созданию зелёных и экологически благоприятных городских пространств. Путем реконструкции старых зданий с учётом благоприятного благоустройства окружающей территории проект увеличивает доступность зелёных зон и общественных пространств для горожан, улучшая их окружающую среду и общественную жизнь.
5. Эффективное Использование Ресурсов: Проект вносит вклад в более эффективное использование уже существующих городских ресурсов. Реконструкция старых зданий позволяет избежать необходимости строительства новых объектов, что приводит к экономии земельных участков и сокращению негативного влияния на городскую инфраструктуру.

Таким образом, проект не только решает часть проблемы энергетической неэффективности, но и в целом направлен на создание устойчивых, комфортных и экологически безопасных городских пространств. |
| 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)*  | 1. Энергетическая Инэффективность и Потребитель:

Проблема: Старые здания обладают низкой энергоэффективностью, что приводит к высоким расходам на отопление и кондиционирование.Потенциальный Потребитель: Люди, ищущие жилье, заинтересованы в снижении коммунальных расходов и создании более эффективной системы энергопотребления в своем доме.1. Экологическое Воздействие и Потребительское Сознание:

Проблема: Старые здания могут использовать экологически вредные материалы и технологии, оказывая негативное воздействие на окружающую среду.Потенциальный Потребитель: Люди, ценящие экологически устойчивый образ жизни и заботящиеся о природе, могут быть заинтересованы в покупке жилья, которое соответствует их ценностям.1. Качество Жизни и Комфорт Потребителя:

Проблема: Аварийные и старые здания часто не обеспечивают должного уровня комфорта и безопасности для проживания.Потенциальный Потребитель: Люди, ищущие жилье, стремятся к улучшению качества своей жизни, комфортному проживанию и обеспечению безопасной обстановки для себя и своих семей.1. Зелёные Зоны и Желание Проживать в

Экологически Благоприятных Районах:Проблема: Дефицит зелёных зон и общественных пространств в городах.Потенциальный Потребитель: Люди, ценящие здоровый образ жизни и окружающую природу, ищут жилье в районах с хорошей благоустроенностью, зелёными зонами и доступом к общественным пространствам.1. Эффективное Использование Ресурсов и Экономический Фактор:

Проблема: Неэффективное использование городских ресурсов при строительстве новых объектов.Потенциальный Потребитель: Люди, стремящиеся к экономии ресурсов и устойчивому потреблению, могут быть заинтересованы в приобретении жилья, созданного путем реконструкции существующих объектов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Внедрение современных энергосберегающих технологий и материалов в реконструкцию домов позволяет существенно снизить расходы на отопление и кондиционирование в долгосрочной перспективе. Потребители получают энергосберегающее жилье с улучшенным микроклиматом.Использование экологически безопасных строительных материалов минимизирует негативное воздействие на окружающую среду и создает здоровое внутреннее пространство для жильцов.Внедрение умных систем управления позволяет оптимизировать потребление энергии, воды и других ресурсов в доме. Потребители получают возможность более эффективно управлять своим жилым пространством.Реконструкция домов включает в себя оптимизацию планировок и улучшение интерьеров для повышения комфорта и обеспечения безопасного проживания.Создание и улучшение зелёных территорий и общественных пространств вокруг зданий способствует улучшению качества жизни, предоставляет жильцам возможность наслаждаться природой и активным образом жизни.Получение сертификаций, подтверждающих высокий уровень экологической и энергетической эффективности, подчеркивает качество предоставляемых услуг и удовлетворяет требованиям экологически ориентированных потребителейПредложение финансовых инструментов, таких как льготы на кредиты или государственные программы поддержки, помогает сделать зелёное жилье более доступным для потребителей. |
| 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.* | 1. Расширение Географического Присутствия:
* Возможность: Расширение проекта на другие города и регионы с высоким спросом на устойчивое и зелёное жилье.
* Обоснование: Развивая проект в различных географических областях, можно охватить более широкую аудиторию и адаптировать решения под конкретные потребности каждого региона.
1. Диверсификация Продуктов и Услуг:
* Возможность: Расширение линейки продуктов и услуг, таких как создание экологических офисных пространств, зелёных общественных зон или разработка специальных программ для жилищных комплексов.
* Обоснование: Диверсификация предложения помогает удовлетворять разнообразные потребности клиентов и адаптироваться к различным сегментам рынка.
1. Партнёрство с Государственными и Общественными Организациями:
* Возможность: Сотрудничество с государственными программами и общественными организациями для реализации проектов зелёного строительства на уровне городов и регионов.
* Обоснование: Партнёрство с государственными и общественными институтами может обеспечить доступ к финансированию, ресурсам и льготам, способствуя масштабному внедрению проектов.
1. Франчайзинг и Лицензирование:
* Возможность: Предоставление франчайзинговых возможностей или лицензирование концепции проекта другим компаниям.
* Обоснование: Франчайзинг позволяет использовать успешную модель бизнеса и методы работы в других локациях, а также привлекать ресурсы и экспертизу партнёров.
1. Участие в Государственных Программах и Тендерах:
* Возможность: Активное участие в государственных программах, предоставляющих финансирование для зелёных строительных проектов, а также участие в тендерах на реконструкцию общественных и государственных зданий.
* Обоснование: Участие в государственных программах может обеспечить стабильные источники финансирования и расширить охват бизнеса.
1. Исследование и Внедрение Новых Технологий:
* Возможность: Исследование и внедрение новых технологий в области зелёного строительства, таких как инновационные материалы и системы энергосбережения.
* Обоснование: Постоянное обновление технологического стека и внедрение инноваций могут поддерживать конкурентоспособность и привлекать клиентов.
1. Образовательные Инициативы:
* Возможность: Разработка образовательных программ и инициатив, направленных на повышение осведомленности о преимуществах зелёного строительства среди различных аудиторий.
* Обоснование: Образовательные инициативы могут способствовать формированию положительного общественного мнения и привлечению новых клиентов.
1. Участие в Проектах Социального Жилья:
* Возможность: Участие в проектах социального жилья с использованием зелёных технологий для обеспечения доступного и устойчивого жилья для различных слоев населения.
* Обоснование: Социальные проекты могут приносить социальную пользу и укреплять репутацию бренда.
 |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *В случае получения финансирования проект будет запущен для практической реализациибудет расширен список участников проекта и будет запущен рабочий процесс с целью получения прибыли.* |