**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» |
| 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 | **SearchSticker** |  |
| 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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы* |
| 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\*** | - Unti ID U1236793- Leader ID 704579- ФИО Новеннииков Роман Михайлович- телефон 89686113205- почта  |
| 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 | U1756808 | 4382905 | Корчагина Тамара Александровна | Руководитель проекта | 89273795971, tycamine@yandex.ru | Студент | Студент |
| 2 | U1756811 | 5453394 | Галичева Анна Владимировна | Администратор | 89771610048, 18anngalicheva23@mail.ru | Студент | Студент |
| 3 | U1756817 | 5453355 | Столярова Екатерина Сергеевна | Ответственная за бюджет | 89269783607, kstolarova795@gmail.com | Студент | Студент |
| 4 | U1757079 | 5453371 | Федяева Полина Александровна | Ответственная за имидж продукта | 89651126999, Fedaevapolina58@gmail.com | Студент | Студент |

 |
|  | **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* | Актуальность проекта:Вне зависимости от уровня развития современных технологий человеческий фактор всегда будет влиять на нашу жизнь и являться источником различных проблем. Но, новейшие изобретения несомненно могут облегчить процесс решения этих проблем. Продукт, который мы предлагаем в нашем стартап-проекте является актуальным для людей из абсолютно разных сегментов, так как проблема утери личных вещей знакома каждому. Цель проекта:К 01.06.2024 разработать портативные smart-стикеры и мобильное приложение, для отслеживания местоположения личных вещей.Ожидаемый результат:Продать первую партию в количестве 1 000 штук в течение 2 месяцев после запуска продаж.Области применения результатов:1. Отслеживание личных вещей физическими лицами;
2. Отслеживание организациями готовых товаров, и сырья на складе и при перевозках.

Потенциальные потребительские сегменты:1. Физические лица всех возрастных категорий, уровней образования, имеющие различные вкусы и увлечения и заработок от 30 000 рублей в месяц;
2. Организации, нуждающиеся в отслеживании готовой продукции и сырья на складе и при перевозках.
 |
|  | **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* | Портативные smart-стикеры для отслеживания местоположения личных вещей с помощью мобильного приложения. |
| 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* | Портативный smart-стикер предотвращает потерю личных вещей и облегчает их поиск для потребителя. |
| 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.)* | * Сектор рынка - B2C.

Наша команда провела социальный опрос на тему «Проблема утери личных вещей», по результатам которого можно сделать вывод, что основную часть нашей целевой аудитории составляют студенты высших и средних учебных заведений в возрасте от 18 до 24 лет, со средним заработком от 30 000 рублей в месяц, имеющие разные вкусы и увлечения.Но мы предполагаем, что с течением времени наш продукт будет набирать популярность как среди потребителей более старших возрастных категорий, так и среди детской аудитории.* Сектор рынка – B2B

Организации, нуждающиеся в отслеживании готовой продукции и сырья на складе и при перевозках, смогут экономить время и финансовые средства при использовании портативных smart-стикеров  |
| 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* | Основой работы GPS-маячка является использование двух различных модулей связи: GPS и GPRS.Система GPS покрывает около 99% поверхности земного шара, что дает возможность отслеживать местоположение трекера практически в любом месте планеты.Приемным устройством может быть коммуникатор, планшетный или персональный компьютер, ноутбук, удаленный сервер.На практике при хорошей видимости небосвода GPS приемники получают сигналы сразу от множества спутников (до 10-12), что позволяет им синхронизировать часы и определять координаты с достаточно высокой точностью.На основе вышеуказанных технологий на данный момент существует множество продуктов(GPS-маячки, платёжные стикеры) |
| 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.*  | Компоненты smart-стикера:GPS трекер GSM AGPS Wi-Fi (1 шт.): 1 350 руб.Батарейка (1 шт.): 139 руб.Плата Arduino Nano (1 шт.): 420 руб.Корпус для Search-стикера (1 шт.): 400 руб.Себестоимость производства 1 единицы товара: 3 000 (включая оплату труда специалистов по сборке)Планируемая цена товара на рынке: 3 700 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. AirTag от Apple
2. SmartTag от Samsung
3. Tile Pro
4. Hoco GPS трекер
5. Key finder
 |
| 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* | Компактный «SearchSticker» можно будет использовать независимо от операционной системы смартфона в отличии от «AirTag» от Apple.Также он не будет мешать пользоваться вещью как существующие брелоки-трекеры от прочих производителей. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | В пользу реализуемости нашего бизнеса мы можем привести следующие аргументы:1. Отсутствие на рынке аналогов такого же уровня качества и удобства
2. Интерес к продуктам-аналогам среди потребителей на российском рынке
3. Пересечение GPS-трекинга с новыми технологиями создает возможности для инновационных приложений в различных отраслях, включая логистику, здравоохранение и "умные города".
4. GPS-трекеры играют решающую роль в оптимизации управления автопарком, предоставляя данные о местоположении в режиме реального времени, оптимизируя маршруты и возможности мониторинга.
 |
|  | **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* | * Smart-стикер

Состоит из 3-х блоков:1) GPS приемникЗадача приёмника - как описано выше, принять сигналы со спутников, определить текущее положение спутиников, определить расстояние до спутников, определить своё местоположение, скорость, направление движения и отправить эти данные на управляющее устройство.В качестве приёмника в «GPS трекере» выступает GPS модуль Quectel L10. В качестве приёмника в коммуникаторе выступает встроенный в коммуникатор GPS или ГЛОНАСС модуль, у каждого производителя он разный.2) ПередатчикЗадача передатчика - передать полученные данные с приёмника на удалённый сервер в заданном формате.В качестве передатчика в «GPS трекере» выступает GSM модуль SIM 900D. В качестве передатчика в коммуникаторе выступает встроенный телефонный модуль, у каждого производителя он разный.3) Управляющее устройствоЗадача управляющего устройства - связать в единую систему (трекер) приёмник и передатчик, т.е. принять данный с приёмника и отправить через передатчик на удалённый сервер.В качестве управляющего устройства в «GPS трекере» выступает микроконтроллер STM32F100. В качестве управляющего устройства в коммуникаторе выступает микроконтроллер производителя устройства.* Мобильное приложение

Мобильное приложение оснащено удобным интерфейсом, который позволяет легко настроить параметры отслеживания и получать уведомления о перемещении в режиме реального времени. Также пользователи имеют возможность просматривать историю перемещений, что позволяет контролировать маршруты и время нахождения предмета в определенных местах. Все данные, полученные с помощью портативного smart-стикера, защищены надежными методами шифрования и конфиденциальности, что гарантирует безопасность передачи информации. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационная структура включает в себя команду из 4 человек, на следующих должностях:1. Руководитель проекта
2. Администратор
3. Ответственный за бюджет
4. Ответственный за имидж продукта

На данный момент команда находится в поиске поставщиков и партнеров для бизнеса. |
| 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.)* |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Характеристика**  | **Apple AirTag** | **Tile Pro** | **Samsung Galaxy Smart Tag** | **SearchSticker** |
| **Радиус действия (м)** | До 80 | До 120 | До 120 | До 100 |
| **Совместимость** | Только для Iphone | Для всех устройств | Только для Samsung | Для всех устройств |
| **Стоимость (руб)** | 4 500 | 5 000 | От 5 500 до 7 000 | 3 900 |
| **Звуковой сигнал** | Есть | Есть | Есть | Есть |
| **UWB (Ultra Wide Band)** | Есть | Есть | Нет | Нет |

 |
| 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* | Современные возможности геопозиционирования позволяют определять местоположение прибора с высокой точностью до трех метров независимо от того, насколько далеко он находится. Принцип определения координат объекта в системе GPS основан на вычислении расстояния от него до нескольких спутников, точные координаты которых известны. Информация о расстоянии минимум до 3 спутников позволяет однозначно определить координаты объекта как точку пересечения сфер, центр которых спутники, а радиус измеренное расстояние.Для точного определения времени прохождения сигнала часы GPS приемника и спутника должны быть максимально синхронизированы, отклонение даже на несколько микросекунд приводит к погрешности измерения в десятки километров. На спутнике для этих целей имеются высокоточные атомные часы. Установить аналогичные часы в GPS приемник невозможно (используются обычные кварцевые часы), поэтому для синхронизации времени используются дополнительные сигналы, как минимум с еще одного спутника.На основе этих технологий мы хотим создать совершенно новый продукт для поиска личных вещей. |
| 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* | 1. Набрана команда
2. Составлен календарный график работы
3. Разработана смета
4. Разработан бюджет
5. Прописана матрица рисков
6. Прописана матрица распределения ответственности
 |
| 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*  | По данным нашего опроса, можно сделать вывод, что большую часть нашей целевой аудитории составляют физические лица в возрасте от 18 до 24 лет. Данной аудитории присуще частое использование социальных сетей, именно поэтому мы планируем продвигать рекламу нашего продукта на таких платформах, как ВКонтакте и Telergam.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В качестве каналов сбыта нашей продукции мы планируем использовать такие маркетплэйсы, как Ozon, Wildberries и Яндекс Маркет, потому что эти торговые площадки популярны в использовании среди молодой аудитории. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, которую решает наш проект, состоит в том, что человеческий фактор часто может являться причиной утери ценных вещей, как в рамках частной жизни, так и в рамках целой организации.Данная проблема может нести за собой большие финансовые убытки и непоправимые последствия в жизни физических лиц и бизнесе организаций.Портативный smart-стикер поможет предотвратить или более быстро исправить ситуацию.В последние годы GPS-трекеры становятся неотъемлемой частью в организации процессов многих компаний, так как позволяют оптимизировать ресурсы.Физические лица также всё больше приобщаются к устройствам позволяющим отследить местоположение ценных для них вещей. |
| 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* | Использование «SearchSticker» позволит:1. Обеспечить защиту личных вещей;
2. Сократить время, затрачиваемое на поиски утраченных вещей, что в конечном итоге позволяет людям быть более продуктивными;
3. Сократить финансовые потери, связанные с заменой утраченных предметов или восстановлением их функциональности.
 |
| 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)*  | Проблема, которую решает наш стартап-проект напрямую связана с уровнем комфорта частного потребителя и может сильно повлиять на его жизнь, так как утеря личных вещей часто может нести серьёзные последствия в виде финансового убытка или плохого эмоционального состояния.Также данная проблема имеет тесную связь с благосостоянием бизнеса. Потеря сырья или готовой продукции может нести серьёзнейшие экономические убытки для компании. Использование портативных smart-стикеров гарантирует, что предприятия смогут эффективно отслеживать свои активы и управлять ими, что приведет к повышению операционной эффективности и безопасности товара на складе или при перевозках.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Способ решения проблемы максимально прост. После приобретения «SearchSticker» потребитель наклеивает его на нужную вещь и регистрируется в удобном приложении, чтобы его смартфон получил доступ к геолокации предмета. Таким образом, потребитель всегда может отслеживать геолокацию необходимых вещей. |
| 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.* | Для данного расчёта мы обратились к статистическим данным, а именно к численности населения РФ.По нашей оценке, примерное количество людей, которые пользуются смартфонами и могут быть заинтересованы в приобретении трекера для отслеживания своих вещей, составляет 50 миллионов человекTAM = 50 000 000 \* 3 700= 185 000 000 000 рублейПримерно 1,5% пользователей от TAM являются потребителями различных аналогов «SearchSticker»SAM = 2 775 000 000 рублейОтталкиваясь от данных проведенного нами опроса, можно увидеть, что только 0,4% заинтересованы в нашем продуктеSOM = 11 100 000 рублей |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *В перспективе наша команда планирует развивать проект в рамках следующих направлений:****1. Исследование и разработка****Следует провести более глубокое исследование рынка аналогов «SearchSticker», чтобы получить полное представление о конкурентной среде, клиентских потребностях и технологических возможностях. На основе полученных данных стоит разработать более продвинутые и инновационные решения, которые будут повышать качество нашего продукта по сравнению с существующими аналогами.****2. Финансирование и привлечение инвестиций****Для успешного развития стартапа необходимо обеспечить стабильное финансирование. Мы планируем осуществить это путем привлечения инвестиций или через участие в грантах.* ***3. Расширение рынка и поиск новых клиентов****На этом этапе необходимо активно продвигать продукт на рынке и привлекать новых клиентов. Разработка новых стратегий маркетинга и рекламы помогут привлечь внимание широкой аудитории и увеличить объемы продаж.* ***4. Партнерства и сотрудничество****На данном этапе стоит активно искать партнеров для развития совместных проектов и построения выгодных бизнес-связей. Взаимодействие с производителями других технологий, разработчиками приложений и систем. Коллаборации помогут создать инновационные решения с более широким спектром применения.* |