**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](mailto:18anngalicheva23@mail.ru) | Студент | Студент | | 3 | U1756817 | 5453355 | Столярова Екатерина Сергеевна | Ответственная за бюджет | 89269783607, [kstolarova795@gmail.com](mailto:kstolarova795@gmail.com) | Студент | Студент | | 4 | U1757079 | 5453371 | Федяева Полина Александровна | Ответственная за имидж продукта | 89651126999, [Fedaevapolina58@gmail.com](mailto: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 приемник  Задача 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) Передатчик  Задача 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 устройство  Задача 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 человек  TAM = 50 000 000 \* 3 700= 185 000 000 000 рублей  Примерно 1,5% пользователей от TAM являются потребителями различных аналогов «SearchSticker»  SAM = 2 775 000 000 рублей  Отталкиваясь от данных проведенного нами опроса, можно увидеть, что только 0,4% заинтересованы в нашем продукте  SOM = 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.* |