ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ | | |
| 1 | Название стартап-проекта | | Экскурсии по нефтяным объектам |
| 2 | Тема стартап-проекта\* | | Организация экскурсий по нефтяным объектам для школьников и студентов |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | | Управление новыми производственными технологиями |
| 4 | Рынок НТИ | | [EduNet](https://nti2035.ru/markets/technet) |
| 5 | Сквозные технологии | | Новые производственные технологии |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | |
| 6 | Лидер стартап-проекта\* | Unti ID U1747641  Leader ID 5426463  *ФИО Галлямов Ким Дамирович*  *телефон* 89501779537  *почта gallamovkim@gmail.ru* | |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | U1747593 | 4942593 | Чиркова Полина Константиновна | Участница | 89508336474  Polinachirkova2101@gmail.com | Студент 1 курса «ИНиГ», специалитет прикладная геология | | 2 | U1747626 | 3117401 | Гринчук Владимир  Сергеевич | Участник | 89043175089  Vovagrinchuk595@gmail.com | Студент 1 курса «ИНиГ», специалитет прикладная геология | | 3 | U1747628 | 4942592 | Дитятьева  Анна  Андреевна | Участница | 89511905534  Anyadityateva01@gmail.com | Студент 1 курса «ИНиГ», специалитет прикладная геология | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА | |
| 8 | Аннотация проекта\* | 1. Проект заключается в организации экскурсий для школьников и студентов для выбор профессии   Главной целью проекта является ознакомить школьников и студентов с нефтяными профессиями  Задачи:   1. Получить лицензию на экскурсии по нефтяным объектам 2. Найти транспорт 3. Разработать сайт 4. Найти клиентов |
|  | Базовая бизнес-идея | |
| 9 | Какая услуга будет продаваться\* | Экскурсии по нефтяным объектам |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\* | Недостаток знаний и интереса у студентов и школьников к изучению процессов добычи и переработки нефти, а также отсутствие доступных и интересных экскурсий по нефтяным объектам. |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты\* | B2C  Учащиеся школ, колледжей не до конца определившиеся с направлением своей будущей деятельности. Например: школьник 9-10 класс не знающий чего он хочет, и какие направления ему интересны, решает уйти из школы после 9 класса или остаться в 10 и получить высшее образование, тем самым еще 2 года подумать, чего он хочет. С помощью экскурсии он сможет понять видит он себя в нефтяной деятельности или нет. |
| 12 | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок) \* | Место эксплуатации: нефтяные объекты  Способ установки:   1. Экскурсия по объекту 2. Ответы на вопросы у гида |
| 13 | Бизнес-модель\* | Ключевые виды деятельности: услуга: экскурсии по нефтяным объектам  Ключевые ресурсы: Аренда помещения, оборудование, персонал, транспорт  Ценностные предложения: доступность, получение опыта, цена |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Взаимоотношения с клиентами: : автоматизированное обслуживание, персональная поддержка, обратная связь  Каналы сбыта: Прямой канал сбыта(социальные сети)  Потоки поступления доходов: доход от потребителей |
| 14 | Основные конкуренты\*  *)* | Роснефть |
| 15 | Ценностное предложение\* | Учащиеся школ, колледжей не до конца определившиеся с направлением своей будущей деятельности. Например: школьник 9-10 класс не знающий чего он хочет, и какие направления ему интересны, решает уйти из школы после 9 класса или остаться в 10 и получить высшее образование, тем самым еще 2 года подумать, чего он хочет. С помощью экскурсии он сможет понять видит он себя в нефтяной деятельности или нет. |
| 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* | Аудитория хочет улучшить свои знания о нефтяных профессиях и приобретает нашу услугу  Наши преимущества:  Доступность, комфорт, надёжность |
|  | Характеристика будущего продукта | |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\* | 1. Комфорт 2. Аудиоаппаратура с шумоподавлением 3. Практика |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\* | Выбранная организационно-правовая форма: ОАО.  Выбранная система налогообложения – упрощенная система налогообложения (УСН).   1. Выручка от продажи: 2 880 000 руб. 2. Постоянные затраты: 2 081 000 руб. 3. Переменные затраты: 0 руб. 4. Налог на прибыль: 50 400 руб. 5. Точка безубыточности: 2 010 000 руб. |
| 19 | Основные конкурентные преимущества\* | Особенность проекта заключается в том, что он основан на улучшение качества знаний школьников и студентов. Благодаря этому происходит рост высококвалифицированных специалистов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\* | Каждый работодатель хочет в свою компанию человека, который отлично разбирается в своей специальности.  Именно на это направлены наши экскурсии. |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL | Сформирована команда, распределены роли. Проведены проблемные интервью, определены целевая аудитория, рассчитан потенциальный объем рынка. Описана бизнес-модель. Составлен финансовый план, организационный план, календарный план реализации проекта. Рассчитаны стартовые инвестиции, основные экономические параметры проекта. Готов пользовательский сценарий |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно - техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | В области производственной деятельности является одной из доходных отраслей. В эту сферу хорошо интегрируются новые технологии не только в области модернизации технических систем, но и в оцифровки коммуникаций с пользователями. Высокое качество разрабатываемой технологии. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\* | Работа напрямую с потенциальными заказчиками.  Канал информирования в современном обществе: почтовая рассылка, интернет, выставки, семинары. Главным коммуникационным направление любой нефтяной компании является участие в специализированных отраслевых выставках. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\* | Продажа услуги заказчикам посредством заключения договоров. Регулярные доходы от периодических платежей. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | Описание проблемы\* | Недостаток знаний и интереса у студентов и школьников к изучению процессов добычи и переработки нефти, а также отсутствие доступных и интересных экскурсий по нефтяным объектам |
| 26 | Какая часть проблемы решается (может быть решена) \* | Решение проблемы включает в себя организацию экскурсий на действующие нефтяные объекты, создание интерактивных образовательных программ и привлечение студентов к научно-исследовательской работе в области нефтедобычи и переработки |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\* | Услуга экскурсий.  Недостаток знаний у школьников и студентов в нефтяной области |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\* | Решение проблемы включает в себя организацию экскурсий на действующие нефтяные объекты, создание интерактивных образовательных программ и привлечение студентов к научно-исследовательской работе в области нефтедобычи и переработки. Также необходимо повышать интерес к отрасли через СМИ и социальные сети, организовывать встречи с успешными профессионалами в сфере нефтедобычи и переработки |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\* | PAM = 5,386 млрд. рублей  TAM =3,754 млрд. рублей  SAM = 5,385 млн. рублей  SOM = 3,754 млн. рублей |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | задача | Продолжительность, месяцы | Ответственный |
| 1 | Получение информации от знающих людей, интернет ресурсов, из государственных документов. | 5 | Галлямов Ким Дамирович |
| 2 | Использование этой информации | 1 | Чиркова Полина Константиновна |
| 3 | Поиск инвесторов и заинтересованных лиц. | 2 | Гринчук Владимир Сергеевич |
| 4 | Поиск компаний готовых сотрудничать. | 2 | Гринчук Владимир Сергеевич |
| 5 | Выпуск приложения в AppStore и Play Market | 2 | Дитятьева Анна Андреевна |