Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **РЭУ Им. Г.В. Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | **Ивановская область** |
| Наименование акселерационной программы  |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | ВарТек |
| **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.* | Усовершенствование военной техники. Снабжение ВС РФ необходимой огневой и иной поддержкой для победы над врагом. Внедрение и тест новых технологий. Например, Дрон-огнемёт, который поражает струёй огня большое кол-во врагов, Дрон-Поражатель, поражает огромное кол-во врагов и территории путём взрыва нескольких взрывных дронов и др. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Дроны |
| **4** | **Рынок НТИ** | Военные технологии |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект (ИИ) |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID - U1431662- Leader ID - 4927439- ФИО - Кирилл Дмитриевич Альшевский- телефон - +7 (901) 695-27-59- почта - kirill.flamy@gmail.com |
| **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 | *U1431474* | *4933583* | Даниил Олегович Кульбицкий | Спикер, Тимлид | +89012905843, buzka200237@gmail.com | нет | Опыт отсутствует, но он профессионал |
| 2 | *U1438769* | *4945540* | Никита Денисович Никитин | Тестировщик, Логист, Юрист | +89631517365, nuki.aautaist@gmail.com | нет | Опыт предпринимателя-юриста, логическое мышление на уровне |
| 3 | *U1439720* | *4946008* | Максим Сергеевич Коробейников | Аналитик, Копирайтер, Советник | +89621699333, korobeynikov.maks01@gmail.com | нет | Опыт аналитики, опыт социальный и общественно-глобальный |

 |
|  | 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* | Проект ставит перед собой цель – усовершенствовать военную технику ВС РФ, чтобы держать технологическое превосходство над врагом. Задачи проекта: - Внедрить новые технологии, - Обеспечить безопасность страны, - Увеличение защиты от вражеских воздействий. Ожидаемые результаты проекта: - Повышение боеспособности, - Снижение риска для жизни солдат, - Увеличение точности и эффективности оружия. Военное и гражданское применение. Сегменты: Вооруженные силы, Силы безопасности, Гражданская оборона, Исследования и научные исследования. |
|  | **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* | Будет продаваться технология-разработка новых видов военных дронов. |
| 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* | Недостаток точной информации в режиме реального времени во время военных операций, что ограничивает возможности принятия стратегических и тактических решений, повышает риск для военного персонала и может приводить к коллатеральным убыткам. |
| 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.)* | Армия: Военные дроны могут использоваться для разведки, мониторинга, атак и обеспечения связи. Полиция: Дроны могут использоваться для мониторинга общественного порядка, поисково-спасательных операций и обеспечения безопасности в городской среде. Пожарные службы: Дроны могут использоваться для мониторинга лесных пожаров и оценки обстановки в чрезвычайных ситуациях.  |
| 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* | Создание усовершенствованных военных дронов как продукта будет основано на нескольких ключевых научно-технических решениях: Системы навигации и автопилота, Сенсоры и обработка данных, Системы связи, Искусственный интеллект, Безопасность и защита. |
| 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.*  | Основной источник дохода может быть продажа усовершенствованных военных дронов военным и правоохранительным органам, а также другим заинтересованным структурам. Возможно также предложение различных моделей дронов с разными характеристиками и стоимостью. Мы можем предложить дополнительное оборудование и сопутствующие системы, такие как системы управления, станции для зарядки и хранения, дополнительные сенсоры и оборудование для обработки данных. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкурентов нет, мы лучшие. А если появятся, будут уничтожены дронами. |
| 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* | Мы предлагаем передовые военные дроны, обеспечивающие надежное выполнение военных задач и минимизацию рисков. Наши дроны оснащены передовыми технологиями и интеллектом, что позволяет собирать, анализировать и передавать информацию в режиме реального времени. |
| 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* | Есть некоторые факторы, которые могут обеспечить устойчивость бизнеса: Уникальные технологические решения и интеллектуальная собственность, Индустриальные партнеры и сотрудничество, Доступ к ограниченным ресурсам, Качество и надежность продукта, Обеспечение безопасности и соблюдение стандартов. |
|  | **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* | Дальность полета, Максимальная скорость, Максимальная высота полета, Грузоподъемность, Системы наблюдения и передачи данных, Степень защиты и выживаемости, Оснащенность боевой технологией |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Управленческая команда: нужно назначить компетентную и опытную управленческую команду с экспертизой в области беспилотных систем, военной технологии и управления бизнесом. Географическое расположение. Безопасность и соблюдение законодательства: обеспечить соблюдение всех соответствующих законов и нормативов в области военных технологий и безопасности. |
| 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.)* | Технологическое лидерство, Качество и надежность, Гибкость и настраиваемость, Интегрированные решения, Географическое покрытие, Уникальные исследовательские и разработочные ресурсы. |
| 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* | Продвинутая система навигации и автопилота обеспечит повышенную точность безопасности и автоматизированную атаку на врага. Сенсоры и обработка данных выведет переработку и хранение информации на новый уровень. Системы связи, которые будут усовершенствованы дадут держать связь даже в самых затруднённых объектах. ИИ с помощью нейросетей будет генерировать информацию, голограммы и изучая алгоритм противника учиться и обеспечивать атаку, которую враг не сможет предотвратить. Безопасность и защита на высоком уровне. |
| 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* | На данный момент проект проработан на среднем уровне. Работа идёт. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Исследовательская экспертиза, Сотрудничество с академическими и научными учреждениями, Поддержка и финансирование исследований. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Прямые продажи и бизнес-партнерство: Установление партнерских отношений с военными организациями и оборонными компаниями может обеспечить доступ к целевым клиентам и обеспечить высокую степень персонализации продаж.Участие в выставках и конференциях: Продемонстрировать продукт на оборонных выставках и конференциях, чтобы привлечь внимание отрасли и потенциальных клиентов, а также продемонстрировать технологическое лидерство. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Через посредников и дистрибьюторов: может увеличить охват рынка и обеспечить доступ к специализированным сетям дистрибуции. Сотрудничество с партнерами: Партнерства могут расширить функциональность продукта и обеспечить дополнительные возможности для клиентов. Продажи через онлайн-платформы: Онлайн-продажи могут быть удобными для клиентов и обеспечить глобальную видимость. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Новые виды дронов: Такие как, дрон-огнемет, дрон-разведчик, дрон-бум, дрон-дракон, дрон-метатель и т.д. |
| 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* | Военные операции требуют точной и актуальной информации о положении войск, действиях противника и окружающей обстановке. Недостаточная информация может вынудить военный персонал отправляться в опасные ситуации без должной подготовки или информации, что увеличивает риск для их жизни и здоровья. |
| 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)*  | Держателем проблемы в данном контексте являются военные организации, командование и оперативный персонал, а также гражданские организации и государственные структуры, которые участвуют в военных операциях или координируют действия вооруженных сил. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Разработка и использование более эффективных и мощных литий-полимерных батарей, которые способны обеспечивать дрону более продолжительные полеты. Разработка и внедрение высокоточных GPS-приемников и инерциальных навигационных систем (ИНС) для обеспечения точности навигации дронов. Разработка более мощных боевых зарядов и вооружения для дронов, увеличивающих их эффективность при выполнении задач на поле боя. |
| 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.* | Исследование рынка, Конкурентный анализ, Целевая аудитория, Оценка рентабельности, Бизнес-план, Маркетинговая стратегия |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)*Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах) *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| Перечень планируемых работ с детализацией |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** |  **Описание работы** |  **Стоимость** |  **Результат** |
|  |  |   |   |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** |  **Описание работы** |  **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |   |  |

 |
| Поддержка других институтов инновационного развития |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| Для исполнителей по программе УМНИК |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

Календарный план

 ***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |