Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | REMONTCLUB |
| 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.* | Сервис для помощи в ремонте – это онлайн платформа, которая сможет облегчить процесс ремонта, а также поможет пользователям с организацией, проведением и реализацией различных ремонтных работ в их домах, квартирах, дачных участках и т.д. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | “Технологии информационного моделирования”. В соответствии с перечнем критических технологий Российской Федерации данное направление включает в себя технологии, позволяющие создавать, анализировать и оптимизировать проекты на всех этапах жизненного цикла объектов. |
| 4 | **Рынок НТИ** | “Строительство и строительные материалы”, который входит в перечень рынков Национальной технологической инициативы (НТИ) |
| 5 | **Сквозные технологии** | 1. Технологии информационного моделирования. 2. Искусственный интеллект и машинное обучение. 3. Интернет вещей. 4. Беспилотные технологии. 5. Облачные технологии. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1751342  - Leader ID: 4967346  - ФИО: Жукова Екатерина Юрьевна  - номер тел.: 89515328155  - почта: zhukova.ey@gs.donstu.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** | **U1751342** | **4967346** | **Жукова Екатерина Юрьевна** | **Лидер, разработчик,** | **89515328155 zhukova.ey@gs.donstu.ru** | **студент** | **Опыт: спикер, экономические расчеты, веб-дизайн, аналитика, сбор данных, структурирование информации.** | | **2** | **U1753773** | **4282395** | **Фролова Дарья Андреевна** | **Автор идеи, копирайтер, спикер** | **89996385184 dasha-frolova04@mail.ru** | **студент** | **Опыт: Копирайтинг, веб-дизайнер, спикер, аналитика, структурирование информации** | | **3** | **U1751660** | **4660847** | **Беляева Юлия Вячеславовна** | **Копирайтер, аналитик** | **89183227435**  **julya.belyaeva@mail.ru** | **студент** | **Опыт: веб-дизайн, спикер, экономические расчеты, копирайтер, структурирование информации** | | **4** | **U1751661** | **3100251** | **Милаш Ева Константиновна** | **Аналитик, маркетолог** | **79185081066 milash.eva.milash@gmail.com** | **студент** | **Опыт: копирайтер, экономические расчеты, аналитика и сбор данных, структурирование информации** | | **5** | **U1752936** | **4283534** | **Никитин Виталий Александрович** | **Аналитик, копирайтер** | **79180222884**  **deadfrog1216@gmail.com** | **студент** | **Опыт: экономических расчетов, спикер, аналитика, копирайтер и сбор данных, структурирование информации** | | **6** | **U1751672** | **4983506** | **Красичков Сергей Олегович** | **Технический специалист** | **89289290971**  **prostozoraz@gmail.com** | **студент** | Опыт: спикер, создание, сайтов, маркетинг. | | **7** | **U1752791** | **4282424** | **Семья Владислав Георгиевич** | **Технический специалист** | **79186253234 wladislaw.sem@mail.ru** | **студент** | **Опыт: создание сайтов, маркетинг, копирайтер.** | | **8** | **U1751663** | **4282676** | **Деканова Ольга Ивановна** | **Копирайтер, аналитик** | **79054133446 dekanova2004@gmail.com** | **студент** | **Опыт:копирайтер, сбор данных, структурирование информации** | | |
|  | **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* | Цель – разработать мультиплатформенный сервис для помощи в вопросах самостоятельного ремонта.  -Облегчить процесс поиска и подбора специалистов для выполнения ремонтных работ.  -Обеспечить возможность заказа всех необходимых материалов и инструментов через сервис.  -Сократить время на организацию и проведение ремонтных работ за счет автоматизации процессов.  -Повысить качество выполняемых ремонтных работ благодаря контролю со стороны сервиса.  - Упростить процесс оплаты услуг и товаров, предлагаемых сервисом.  -Предоставить пользователям возможность получить консультацию по вопросам ремонта и отделки помещений.  Задачи:   1. Создание базы данных специалистов по ремонту и отделке помещений, а также поставщиков материалов и инструментов. 2. Организация системы онлайн-бронирования услуг и заказа товаров с возможностью отслеживания статуса заказа. 3. Разработка алгоритмов подбора оптимальных вариантов ремонтных работ и материалов с учетом бюджета и пожеланий пользователей.   Ожидаемый результат:   1. Повышение эффективности и удобства процесса ремонта и отделки для пользователей сервиса. 2. Увеличение конкурентоспособности и востребованности услуг специалистов по ремонту за счет улучшения качества работ и возможности дистанционного контроля. 3. Привлечение новых клиентов и расширение рынка сбыта для поставщиков материалов и инструментов. 4. Создание дополнительных возможностей для бизнеса в сфере ремонта и отделки, благодаря интеграции с другими сервисами и платформами.   Область применения результатов:   1. Сфера ремонта и отделки жилых и коммерческих помещений. 2. Продажа и покупка недвижимости. 3. Аренда жилья. 4. Управление жилищно-коммунальным хозяйством.   Потенциальные потребительские сегменты:   1. Владельцы жилых и коммерческих помещений, нуждающиеся в проведении ремонтных работ. 2. Специалисты в области ремонта и отделки (бригады, индивидуальные мастера). 3. Поставщики строительных материалов, инструментов и оборудования. 4. Агентства недвижимости, занимающиеся продажей, покупкой и арендой жилья. 5. Жилищно-коммунальные службы и управляющие компании. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | 1. Онлайн-оценка стоимости ремонта - пользователи могут загрузить фотографии своего помещения, описать задачи и получить оценку стоимости работ.  2. Каталог мастеров - сервис предоставляет базу проверенных мастеров и бригад, готовых выполнить различные виды ремонтных работ. Пользователи могут выбирать специалистов по отзывам, рейтингам и портфолио.  3. Планирование и контроль этапов ремонта – сервис помогает составить график работ, контролировать процесс ремонта и управлять бюджетом проекта.  4. Организация закупки материалов - платформа предлагает список надежных поставщиков и магазинов, где можно приобрести строительные и отделочные материалы по выгодным ценам.  5.Услуги дизайнера интерьеров - специалисты сервиса могут помочь с разработкой дизайна интерьера, подбором мебели и аксессуаров. |
| 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* | Проблемы: недостаток опыта в строительстве, некомпетентность в вопросе дизайна, некомпетентность в вопросе подбора материалов, недостаток времени для изучения ассортимента просчеты в расчетах, визуальная задумка не соответствует ожиданиям.  Потребитель – люди 25-50 лет, среднего достатка, которые делающие ремонт квартир, домов, либо, планирующие постройку дома. |
| 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. Конечные потребители. Мужчины и женщины 25-50 лет, жители РФ, доход в месяц 30+ тысяч рублей.  2. Архитекторы и профессиональные строители. Сфера строительных услуг. B2C  3. Дизайнеры. Сфера строительных услуг. B2C |
| 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* | Сервис для помощи в ремонте будет создан на основе существующих научно-технических решений в области искусственного интеллекта, машинного обучения и анализа данных. Разработчики планируют использовать собственные наработки и алгоритмы для обработки запросов пользователей, а также для предоставления рекомендаций по ремонту и дизайну помещений. |
| 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.* | Планируется создать как онлайн-платформу, которая будет предлагать комплексные услуги по организации и проведению ремонтных работ.  Платформа будет предоставлять услуги оценки стоимости ремонта, подбора мастеров, контроля этапов ремонта, закупки материалов, разработки дизайна интерьера и консультации по юридическим вопросам.  Отношения с потребителями будут строиться на основе предоставления качественных услуг и удобного интерфейса платформы.  Поставщиков будут выбирать на основе надежности и выгодных условий сотрудничества.  Планируется привлекать финансовые ресурсы через инвестиции и краудфандинг, а также использовать различные каналы продвижения, такие как социальные сети, контекстная реклама и SEO.  Виды деятельности:  -описание поэтапного процесса строительства  -создание цветной 3D модели  -расчет для необходимого количества материалов  -подбор материалов  -подбор специалистов  Взаимоотношения с клиентом:  Создание долгосрочных и взаимовыгодных отношений с нашими клиентами, предоставляя им высококачественные услуги и решая их проблемы в процессе ремонта. Мы будем стремится к тому, чтобы каждый клиент чувствовал себя ценным и важным, получая персонализированный подход и внимание к своим потребностям.  Потребительские сегменты:  Конечные потребители  Архитекторы и профессиональные строители  Архитекторы  Каналы сбыта:  – Официальный сайт сервиса;  – Социальные сети;  – Партнерские программы с ремонтными бригадами и поставщиками материалов;  – Контекстная реклама;  – SEO-оптимизация сайта;  – Рекомендации и отзывы клиентов;  – Сотрудничество с агентствами недвижимости и управляющими компаниями.  Доходы:   1. Комиссия от стоимости ремонтных работ: сервис получает комиссию от стоимости каждого заказа, выполненного через платформу. 2. Оплата за услуги: сервис может взимать плату за определенные услуги, такие как онлайн оценка стоимости ремонта, помощь в планировании этапов работ, подбор проверенных мастеров и т. д. 3. Реклама и спонсорство: сервис может размещать рекламу на своем сайте или сотрудничать со строительными и ремонтными компаниями, получая за это вознаграждение. 4. Подписка и премиум услуги: предоставление подписки на расширенные функции и премиум услуги может также приносить доход. 5. Продажа строительных и отделочных материалов: платформа может предлагать продажу строительных и отделочных материалов от проверенных поставщиков.   Издержки:  -затраты на разработку и поддержку платформы,  -оплату труда специалистов, комиссии партнерам и поставщикам,  -рекламу и продвижение,  -также возможные потери от неудачных сделок или некачественно выполненных работ.  Важно также учитывать возможные риски, связанные с безопасностью личных данных пользователей и возможными юридическими проблемами.  Партнеры:  -строительные и ремонтные компании,  -поставщиков материалов и оборудования,  -дизайнеров интерьеров,  -агентства недвижимости и управляющие компании,  -специализированные магазины и рынки. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | - Дизайн Интерьера 3D  - Sweet Home 3D  - PRO100  - "Строительный калькулятор"  - Home Design 3D |
| 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.Удобство и экономия времени. Не нужно искать специалистов, сравнивать цены, контролировать ход работ. Все это можно сделать через наш сервис.  2.Предлагаем широкий спектр услуг, от оценки стоимости ремонта до консультаций по юридическим вопросам. 3.Работаем только с проверенными мастерами и поставщиками, поэтому гарантируем качество выполненных работ.  4. Постоянно развиваемся и улучшаем наш сервис, чтобы сделать процесс ремонта еще более удобным и эффективным для наших пользователей. |
| 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* | -Облегчает процесс ремонта для пользователей, предоставляя комплексные услуги по организации, проведению и реализации ремонтных работ.  -По сравнению с другими аналогичными продуктами, наш сервис предлагает ряд преимуществ: удобство использования, широкий спектр услуг, гарантию качества работ и постоянное развитие и улучшение сервиса. Это обосновывает потенциальную прибыльность бизнеса.  -Бизнес будет устойчивым благодаря использованию современных технологий, привлечению инвестиций и эффективному использованию каналов продвижения.  Кроме того, сервис будет полезен не только для обычных пользователей, но и для профессионалов в области ремонта и дизайна. |
|  | **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* | -Описание поэтапного процесса строительства  -Создание цветной 3D модели  -Расчет для необходимого количества материалов  -Подбор материалов  -Подбор работников  -Удобный интерфейс для пользователей  -Возможность онлайн-оценки стоимости ремонта  -Каталог проверенных мастеров и бригад  -Планирование и контроль этапов ремонта  -Организация закупки материалов  -Услуги дизайнера интерьеров. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Видение основателя(-лей) стартапа заключается в создании эффективной и удобной платформы для помощи в ремонте. Внутренние процессы организации бизнеса будут направлены на обеспечение качественного сервиса для пользователей. Партнерские возможности будут использоваться для расширения каталога мастеров и поставщиков, а также для привлечения инвестиций и ресурсов. |
| 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.)* | – Удобство использования: сервис предлагает комплексные услуги по организации и проведению ремонта, что облегчает процесс для пользователей.  –Широкий спектр услуг: сервис предоставляет услуги по оценке стоимости ремонта, подбору мастеров, контролю этапов ремонта, закупке материалов, разработке дизайна интерьера.  – Гарантия качества работ: сервис работает только с проверенными мастерами и поставщиками, что гарантирует качество выполненных работ.  – Постоянное развитие и улучшение: сервис постоянно развивается и улучшает свой функционал, чтобы сделать процесс ремонта еще более удобным и эффективным. |
| 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* | – Использование искусственного интеллекта и машинного обучения для анализа запросов пользователей и предоставления рекомендаций по ремонту и дизайну помещений.  – Применение собственных наработок и алгоритмов в области анализа данных, обработки естественного языка и компьютерного зрения.  – Создание удобного и интуитивно понятного интерфейса для пользователей.  – Возможность онлайн-оценки стоимости ремонта на основе анализа данных о помещении и задачах пользователя.  – Каталог проверенных мастеров и бригад с возможностью выбора по отзывам, рейтингам и портфолио.  – Планирование и контроль этапов ремонта с использованием алгоритмов машинного обучения для оптимизации процессов. |
| 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* | По итогам работы над проектом:  - «пример» приложения в виде сайта.  - готовая бизнес-идея. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Стартап, связанный с сервисом для помощи в ремонте, может соответствовать приоритетам в области технологий и инноваций, улучшения качества жизни, развития электронной коммерции и других сфер. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | – Социальные сети: создание и продвижение групп и страниц в популярных социальных сетях, таких как Facebook, ВКонтакте и других, для привлечения пользователей и распространения информации о сервисе.  – Контекстная реклама: размещение объявлений на популярных поисковых системах и сайтах с объявлениями, таких как Яндекс.Директ и Avito, для привлечения потенциальных клиентов.  – Партнерские программы: сотрудничество с другими компаниями и сервисами, предлагающими услуги в сфере ремонта и дизайна интерьеров, для взаимного привлечения клиентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | – Официальный сайт сервиса - будет являться основной площадкой для продажи услуг сервиса. Удобство использования, возможность онлайн-консультаций и оценки стоимости ремонта делают его привлекательным каналом сбыта.  – Социальные сети - через группы в социальных сетях будет осуществляться привлечение клиентов, продажа услуг сервиса и предоставление дополнительных возможностей для коммуникации с пользователями.  – Партнерские программы - сотрудничество с другими сервисами и компаниями, предлагающими услуги ремонта и дизайна, позволит расширить клиентскую базу и привлечь новых пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Недостаток информации о процессе ремонта и необходимых материалах. 2. Сложность выбора подходящих мастеров и бригад для выполнения ремонтных работ. 3. Трудности с планированием и контролем этапов ремонта. 4. Проблемы с закупкой материалов и поиском надежных поставщиков. 5. Сложности с оценкой стоимости ремонта и аренды жилья. 6. Необходимость в услугах дизайнера интерьеров. |
| 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. Недостаток информации о процессе ремонта и необходимых материалах. Сервис может предоставить пользователям полезные статьи, видеоматериалы и консультации специалистов по вопросам ремонта, отделки и дизайна интерьеров. 2. Сложность выбора подходящих мастеров и бригад для выполнения ремонтных работ. Сервис может предложить базу проверенных специалистов, а также помочь с подбором оптимального варианта по соотношению цены и качества. 3. Трудности с планированием и контролем этапов ремонта. Сервис может помочь составить график работ, отслеживать выполнение задач и контролировать бюджет проекта. 4. Проблемы с закупкой материалов и поиском надежных поставщиков. Сервис предлагает список проверенных магазинов и поставщиков, предоставляя возможность заказать все необходимые материалы через платформу. 5. Сложности с оценкой стоимости ремонта и аренды жилья. Сервис может предлагать услуги по онлайн-оценке стоимости работ и аренды на основе загруженных пользователем данных. 6. Необходимость в услугах дизайнера интерьеров. Сервис предоставляет услуги дизайнеров, которые могут помочь с разработкой проекта интерьера, подбором мебели и аксессуаров. |
| 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. Конечные потребители. Могут столкнуться с необходимостью проведения ремонта или отделки своего жилья. В этом случае, сервис для помощи в ремонте будет полезен для них, решая такие проблемы, как выбор подходящих материалов, планирование этапов работ, контроль выполнения задач и т. д. 2. Архитекторы, профессиональные строители и дизайнеры. Сталкиваются с необходимостью решения различных задач, связанных с ремонтом, отделкой и дизайном интерьеров. Например, они могут столкнуться с проблемой выбора подходящих материалов, планирования этапов работ или необходимостью в получении информации о новых технологиях и тенденциях в данной области. В этом контексте, сервис для помощи в ремонте, предлагающий решение этих проблем, будет полезен для этих потенциальных потребителей. 3. Дизайнер. Сталкиваются с необходимостью поиска и выбора качественных материалов, разработки дизайна интерьера с учетом пожеланий заказчика и контроля за выполнением работ на всех этапах. Сервис для помощи в ремонте способен решить эти проблемы, предоставляя дизайнерам доступ к базе проверенных поставщиков и специалистов, а также инструменты для планирования и контроля этапов работ. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наши товары и услуги, такие как онлайн-оценка стоимости ремонта, каталог проверенных мастеров, планирование и контроль этапов работ, организация закупки материалов, услуги дизайнера интерьеров и другие, помогут потребителям справиться с проблемами, возникающими в процессе ремонта, отделки и дизайна интерьеров. Это включает недостаток информации, сложность выбора специалистов, планирование этапов работ, контроль выполнения задач и т.д. |
| 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.* | Анализ рынка на основе строительства частных домов и квартир:  -Возведение;  -Отделочные работы;  -Ремонтные работы;  TAM: Общий объем 2022 год - 952,59 млрд ₽  SAM: Доступный объем 2022 год - 47,6295 млрд ₽  SOM: Реально достижимый объем 2022 год - 238.2 млн ₽ |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Расширение функционала сервиса: добавление новых услуг. 2. Привлечение новых партнеров и подрядчиков: сотрудничество с профессиональными строительными бригадами, дизайнерами, поставщиками материалов. 3. Развитие мобильного приложения и расширение возможностей онлайн-платформы: создание личного кабинета пользователя, возможность следить за прогрессом и контролировать процесс ремонта. 4. Выход на новые рынки и расширение географии предоставления услуг: предоставление услуг по ремонту не только в России, но и в других странах. 5. Проведение рекламных кампаний и мероприятий для привлечения новых клиентов и повышения узнаваемости бренда. 6. Создание партнерских программ с другими сервисами и компаниями для расширения аудитории и привлечения новых пользователей. 7. Постоянное улучшение качества услуг и повышение уровня удовлетворенности клиентов с помощью обратной связи и опросов. |

**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/programmastart/  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 ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ 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 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |