**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 30 июня 2023г. №70-2023-000648 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта** | SmartCabinet |
| 2 | **Тема стартап-проекта** | *Умный шкаф* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *Компоненты робототехники и сенсорики* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | - Unti ID U1754502  - Leader ID 4414985  - ФИО Мымрин Артур Андреевич  - телефон 89831311558  - почта Artur.mymrin@bk.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 | U1754502 | 4414985 | Мымрин Артур Андреевич | Лидер, руководитель проекта | 89831311558,  Mymrin.artu@mail.ru | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | 2 | U1754505 | 3567139 | Алимов Рустам Муратович | Специалист по техническим вопросам | 89137331600,  Alimov\_Rustam\_99@mail.ru | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | 3 | U1754506 | 5496270 | Кирсанов Никита Вячеславович | Маркетолог-аналитик | 89154465116, Kirsanovn@gmail.com | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта** | Конвенция стартап-проекта заключается в разработке умного шкафа, который будет помогать подбирать вашу одежду, отталкиваясь от погоды, стиля и того, что вы носили вчера. Целью проекта является решение проблемы неудобства и временных затрат, связанных с выбором подходящей одежды в зависимости от погоды и возможности сочетания. В нашем проекте мы постарались продумать каждый вопрос от анализа погода до пользовательского опыта. Это значит, что шкаф будет подпирать образы учитывая и интересы пользователя, и запросы общества. Потенциальные потребительские сегменты: родственники/друзья/знакомые/люди, которым важно экономить время на подборе образов на день. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться** | Умный шкаф, который будет подбирать одежду по требованиям пользователей и условиям погоды. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | В наше время практически все население планеты смотрит на то, что одевает, но некоторые тратят на это непростительно много времени. Наш шкаф поможет людям подбирать стильные и комфортные образы из имеющейся одежды, тем самым сэкономит уйму времени потребителей. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | Потребители: люди, которые экономят время и хотят стильно выглядеть  Демографические данные: 14-70 лет  Вкусы: не имеет значения  Уровень образования: не имеет значения  Географическое положение: не имеет значения  Сектор рынка: B2C |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | Шкаф будет работать на основе существующих технологий, помогать подбирать образы и учитывать интересы пользователя будет искусственный интеллект, также будет использовать прогноз погоды |
| 13 | **Бизнес-модель** |  |
| 14 | **Основные конкуренты** | На данный момент на рынке не существует определенной компании, которая реализовала бы наш продукт, но есть несколько компаний которые могут реализовать это в будущем, либо как-то косвенно касаются нашей идеи. Вот некоторые из них:  1. Samsung: Компания Samsung активно развивает направление "умного дома" и может в будущем предложить продукты, связанные с умным шкафом.  2. Amazon Echo Look: Это устройство от Amazon предназначено для оценки стиля пользователя с использованием камеры и искусственного интеллекта.  3. Closet Space: Это мобильное приложение, которое помогает пользователям организовывать свой гардероб, создавать наряды и получать рекомендации по стилю. |
| 15 | **Ценностное предложение** | SmartCabinet - Ваш личный стилист в любую погоду.  С нашим умным шкафом вам больше не нужно тратить время на выбор подходящего наряда. Мы объединили стиль и технологии, чтобы предоставить вам удобство и уверенность в вашем облике. SmartCabinet автоматически анализирует прогноз погоды, учитывает ваш личный стиль и создает идеальные наряды на каждый день недели. |
| 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.)** | SmartCabinet - инновационное решение, ориентированное на упрощение выбора стильных и подходящих нарядов в соответствии с погодными условиями.  Потенциал рынка для SmartCabinet обширен, учитывая повседневные потребности пользователей в удобстве и стиле. Стремительный рост интереса к умным решениям в области гардероба предоставляет широкие перспективы для привлечения 63% активных потребителей гардероба.  Прибыльность бизнеса обоснована отсутствием прямых конкурентов на рынке и внедрением инновационного продукта, что делает SmartCabinet уникальным и востребованным решением.  Устойчивость продукта зависит от положительных отзывов пользователей, активной маркетинговой стратегии и готовности к дальнейшей модификации продукта в ответ на потребности целевой аудитории. Развитие SmartCabinet будет основано на постоянном внимании к обратной связи пользователей и динамичной адаптации к изменяющимся требованиям рынка. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)** | 1. Интеграция с метеосервисами:   Параметр: Система, автоматически адаптирующаяся к прогнозу погоды.  Обоснование: Обеспечивает точность и актуальность рекомендаций, соответствуя центральному элементу идеи проекта - умному подбору одежды под изменяющиеся погодные условия.   1. Идентификация и организация гардероба:   Параметр: Система распознавания и организации вещей в гардеробе.  Обоснование: Позволяет создать надежную и эффективную основу для алгоритмов подбора нарядов, поддерживая ключевую идею проекта - упрощение повседневного выбора стильных образов.   1. Алгоритм подбора нарядов:   Параметр: Умный алгоритм, учитывающий стиль, цветовую гамму и предпочтения пользователя.  Обоснование: Гарантирует персонализированный и стильный подбор одежды, соответствуя целям проекта - предоставлению индивидуальных рекомендаций.   1. Мобильное приложение:   Параметр: Мобильное приложение для управления SmartCabinet.  Обоснование: Предоставляет пользователю удобный и легкий доступ к функционалу, укрепляя идею проекта - обеспечение комфорта и управления гардеробом в любое время. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** | Для будущего развития бизнеса предполагается поиск инвестора, дополнительных кадров и заключение договоров с подрядчиками, которые будут заниматься непосредственно созданием данного приложения. Также нам необходимо привлечь инвестиций для финансирования разработки, маркетинга и масштабирования проекта.  Мы считаем, что себестоимость базовой модели будет около 60000 р., так же в будущем возможно производства модели lite и pro, которые будут существенно отличаться по функционалу. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** | Алгоритмы SmartCabinet учитывают не только погоду, но и стиль, предпочтения пользователя и текущие тренды моды, что обеспечивает точные и персонализированные рекомендации. Подобных качеств нет ни у одного из конкурентов. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** | Разработка мобильного приложения для пользовательского удобства и интуитивной навигации. Это включает в себя создание пользовательского интерфейса, обеспечивающего легкий доступ к функционалу SmartCabinet. Разработка и обучение алгоритмов машинного обучения для анализа стилей, цветов, и погодных данных. Эти алгоритмы обеспечат точность и персонализацию рекомендаций, учитывая предпочтения конкретного пользователя. А также, Создание системы распознавания вещей в гардеробе, использующей компьютерное зрение и технологии компьютерного зрения для точного определения типа и стиля каждой вещи. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | На данном этапе сформулирована идея проекта, определены основные технические решения, которые будут положены в дальнейшую реализацию проекта, определен необходимый кадровый состав проекта, рассчитана себестоимость и предлагаемая цена продажи, проанализированы риски и определены каналы сбыта. |
| 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** | Маркетинговая стратегия будет основываться на открытости к клиентам. Продукт будет представлен потребителю посредством инфлюенс-маркетинга. Площадки: YouTube, Avito, Telegram, Instagram. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** | Для эффективного распространения будущего продукта будет использоваться комплексный подход через различные каналы сбыта. В первую очередь, планируется создание собственного интернет-магазина. Также стратегия включает в себя сотрудничество с розничными сетями и магазинами. Дистрибьюторские отношения будут налажены для оптовых поставок в различные регионы. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы** | Наш проект решает актуальную проблему, с которой сталкиваются многие люди в повседневной жизни — это сложности в выборе подходящей одежды в соответствии с погодными условиями, стилем и предпочтениями пользователя. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)** | Проблема неопытности в подборе одежды, а также незнание о нахождении нужной вещи у себя в гардеробе. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции** | Пользователь поймет, в чем ему лучше пойти на свидание, чтобы не замерзнуть и соблюсти дресс-код. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема** | Благодаря умным алгоритмам, которые были правильно настроены инженерами и технологами. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** | Потенциал рынка высокий, больше чем у половины присутствуют дома шкафы, либо отдельные гардеробы. По статистике, более 70% людей покупают более одной вещи раз в месяц, а значит и образов, которые может составить наш гардероб больше. Исходя из этих данных можно сделать вывод, что наш продукт будет иметь спрос на рынке. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Для дальнейшего развития проекта необходимо привлечение инвестиций, которые позволят приступить непосредственно к созданию продукта проекта. Кратко план развития проекта можно представить: |