Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/sredstva-cistki-avtomobila](theme/theme1.xml) | *17.12.2024 23:02* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта  | **Псковская область** |
| Наименование акселерационной программы  | **Акселератор «Политехник»** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Жидкое покрытие «Автопленка» |
| **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.* | Жидкое вещество которое при распылении на кузов автомобиля будет быстро сохнуть, предавая ему невидимую защиту от внешних загрязнений в виде гравия и мелких камней, а также от природного воздействия. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии получения и обработки конструкционных наноматериалов. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet, NeuroNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - 1867545- 5021381- Саркисян Гор Давидович- +79095750039- gorsar81@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 | Опыт и квалификация |
| 1 | 1867636 | 5021394 | Старшов Андрей Александрович |  | +7 (906) 221-88-27, andrstarshov@gmail.com |
| 2 | 1867642 | 5021391 | Сымер Константин Сергеевич |  | +7 (953) 253-53-56, kostya.symer@rambler.ru |
| 3 | 1874161 | 6370666 | Неверова Аня |  | +7 (953) 235-77-32, +7 (953) 235-77-32, anrun05@mail.ru |
| 4 | 1867662 | 5021376 | Болоболов Егор Игоревич |  | +7 (953) 254-72-44, egorbolobolov@gmail.com |
| 5 | 1867718 | 6344393 | Смирнова Анна Александровна |  | +7 (911) 390-13-13, +7 (911) 390-13-13, smrnvous@mail.ru |

 |
|  | **проект плаНа 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* | Цели: 1)Создание высококачественного жидкого покрытия. 2)Повышение информированности. 3)Разработка автопленки. Задачи: 1) Усовершенствование детейлинг сервисов. 2) Создание химически не опасного вещества для окружающей среды. 3) Более эффективное применение инновационных технологий. Ожидаемый результат - получить качественный продукт Область применения - наука и исследование Потенциальные потребительские сегменты - владельцы автомобилей |
|  | **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* | Товар - жидкое автомобильное быстросохнущее покрытие на автомобиль |
| 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* | Решается проблема от загрязнений и повреждений кузова автомобиля, в целом проблема подходит для людей имеющих автомобиль. |
| 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.)* | Физические лица 1: Владельцы автомобилей среднего и премиум-класса 2: Автолюбители и энтузиасты Юридические лица Сегмент 1: Автосалоны и дилеры Сегмент 2: Компании по аренде автомобилей Сегмент 3: Рекламные агентства и компании |
| 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* | Проект будет создан на основании существующих технологий таких как: 1) Керамическое покрытие 2) Бронепленка 3) Твердый воск |
| 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.*  | 1. Создание ценности и получение прибыли: - обеспечивают долговечность, защиту от механических повреждений и ультрафиолетового излучения. Прибыль будет генерироваться через продажу пленок, материально-техническую базу для их установки, а также услуги по нанесению пленки на автомобили. 2 Прибыль и отношений с потребителями: - Прямые продажи: Организация продаж через собственный интернет-магазин и каталог, где клиенты могут выбрать нужные пленки и заказать установку. - Обратная связь: Внедрение системы отзывов, опросов и поддержки клиентов для обеспечения высокого уровня обслуживания и улучшения продукта на основе покупательских предпочтений. - Лояльность: Запуск программ лояльности, предлагающих скидки и специальные предложения для постоянных клиентов. 3. Взаимоотношения с поставщиками: - Сотрудничество: Установление долговременных партнерств с производителями пленок и техническими компаниями, что обеспечит высокое качество продукции и конкурентоспособные цены. - Заблаговременные закупки: Организация закупок напрямую от производителей для снижения затрат и повышения маржи. 4. Привлечение финансовых и иных ресурсов: - Инвестиции: Поиск инвесторов, готовых поддержать проект в обмен на долю в бизнесе или возврат инвестиций с учетом будущих доходов. - Гранты: Изучение программ государственной поддержки в области инноваций. 5. Каналы продвижения: - Онлайн-маркетинг: Активное использование социальных сетей (Instagram, Facebook, TikTok) для привлечения целевой аудитории, демонстрации преимуществ продукции через видеоконтент и отзывы клиентов. 6. Каналы сбыта: - Собственный интернет-магазин: Порядок онлайн-продаж пленок и услуг с возможностью выбора конкретных моделей автомобилей. - Физические точки продаж: Открытие шоурумов в торговых центрах или специализированных магазинах автотоваров для демонстрации и продажи пленок. - Сетевые партнеры: Разработка программ совместной продажи с автомобильными магазинами и сервисами. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1) Vinyl4you. 2) Uniondelta. 3) Lambox. 4) OKLEYKA.PRO. Магазин 5) «АвтоПлёнки». |
| 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) Индивидуальный подход 2) Технологические инновации 3) Высокий уровень качества 4) Простота установки 5) Экологическая безопасность |
| 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.)***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* |  |
|  | **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* | Качественные: -защита от механических повреждений -устойчивость к ультрафиолетовому излучению -гидрофобные свойства -состав и безопасность Количественные: -долговечность пленки (5-10 месяцев) -толщина пленки (150-200 микрон) -уровень прозрачности (99%) -коэффициент термического отслоения (очень низкий ) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* | С помощью проекта решается вопрос ухода за кузовом автомобиля, поддерживает сохранение состояния лакокрасочного покрытия от загрязнений и внешнего воздействия на автомобиль. |
| 26 | **«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 11)*  | Владельцы автомобилей среднего и премиум класса, а также коллекционеров автомобилей. Мотивацией является то что он хочет сохранить красивый внешний вид автомобиля. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Покрытие поможет покрыть кузов жидким веществом, которое защитит от внешнего воздействия на автомобиль и сохранить внешний вид |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* |  |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| 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»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**Календарный план**

 ***Календарный план проекта:***

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