ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** |  Indoor Air Technologies |
| **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.* | СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНФРАСТРУКТУРА |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ТЕХНОЛОГИИ МОНИТОРИНГА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОСТОЯНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ЕЕ ЗАГРЯЗНЕНИЯ |
| **4** | **Рынок НТИ** | HOMENET |
| **5** | **Сквозные технологии** | НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | Unti ID – U1811317Leader ID - 5064829ФИО – Питинова Дарья СергеевнаТелефон – 8-919-224 98 50Почта – dpitinova01@mail.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 | U1811317 | ID5064829 | Питинова Дарья Сергеевна | Лидер | 8-919-224 98 50 | Мастер презентации,Тимлид | Не имеется |  |
| 2 | U1811318 | ID5366738 | Рогуля Роман Владимирович | Администратор | 8-905-601 89 38 | Генератор идей,Спикер | Не имеется |  |
|  | **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* | Разработка принципиально новых и инновационных технических решений и оборудования в области вентиляции жилых и общественных зданий. |  |
|  | **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* | Приточный клапан естественной системы вентиляции |  |
| 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* | Проблема: Пользователи индивидуально жилищного строительства, владельцы квартир и офисные работники испытывают дискомфорт при длительном пребывании в непроветриваемом помещении, и чтобы избавиться от него он вынужден постоянно открывать окна и создавать сквозняк, который приводит к повышенному оседанию пыли с улицы и другого нежелательного мусора, также повышает риск простудных заболеваний.Проблема решается: Приточным клапаном естественной вентиляции, который будет поддерживать в помещении требуемый воздухообмен. Направлен на борьбу с образованием влагоизбытков, обеспечит приток свежего воздуха, очистит воздух от взвешенных частиц и вирусов при помощи фильтра. |  |
| 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. Владельцы индивидуально жилищного строительства
2. Владельцы квартир
3. Офисные работники
 |  |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт ( с указанием собственных или существующих разработок )** | 1. Проведение натурных исследований направленных на изучение режимов работы приточного клапана при его различном аэродинамическом сопротивлении.
2. Проведение аналитического исследования, направленного на определение оптимальной высоты расположения приточного клапана в зависимости от температуры наружного воздуха
3. Численное моделирование динамики движения воздушных потоков через воздухораспределитель приточного клапана при его различной конфигурации

  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Бизнес-идея Юнит1. Приточный клапан будет производится в производственном цехе, после направляться в проектировочные фирмы/компании, которые занимаются строительством зданий, где в стоимость помещения будет входить продукт, таким образом товар окажется у конечного потребителя.
2. Из производственного цеха, продукт будет размещаться на собственном сайте, где покупатель сможет вводить свои данные (например, площадь помещения, высота помещения, этажность здания, этаж помещения, высота расположения приточного клапана от уровня пола до низа приточного отверстия), таким образом будет подбираться индивидуальный клапан. (стоимость от 3000 рублей + доставка).
3. Из производственного цеха, продукт будет размещен на сайтах онлайн магазинов или маркетплейсов (стоимость от 3000 рублей).
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Приточный клапан КИВ-125: <https://clck.ru/3AJpyC>
2. Приточный клапан Marley: <https://clck.ru/3AJq95>
3. AERECO Система приточной вентиляции ЕНТ780: <https://clck.ru/3AJqJ8>
4. Очиститель воздуха приточный Ballu ONEAIR ASP-80: <https://clck.ru/3AJqPt>
5. Очиститель воздуха приточный Ballu ONEAIR AS100: https://clck.ru/3AJqTV

  |
| 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. Техническая документация. В соответствие с которой будет приниматься решение о месте установки приточного клапана
2. Принцип действия разрабатываемого клапана основан на коаксиальном притоке свежего воздуха и одновременном оттоке воздуха из помещения.
3. Поступающий воздух будет обрабатываться инновационной системой фильтрации, что обеспечит его чистоту.
 |
| 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* | 1. Согласно литературным источникам, эффективность работы приточных систем вентиляции меняется от этажа к этажу, что говорит о необходимости проведения расчётов и составлении технической документации для каждого помещения
2. Система фильтрации будет реализована с использованием принципиального нового подхода и соответствующих технологий. Принцип её действия будет зарегистрирован в виде Ноу-хау и обеспечивать удаление взвешенных частиц и вирусов
3. На данном этапе разработки проекта имеется два рекомендательных письма от фирм, занимающихся установкой реализации приточных систем вентиляции.
4. Был проведен опрос среди 32 потенциальных клиентов, согласно которому выяснилось, что необходимость дополнительной системы вентиляции является актуальной, так как при отсутствии приточного клапана пользователи испытывают дискомфорт при длительном пребывании в непроветриваемом помещении. У опрошенных, у которых оставлена дополнительная система вентиляции тоже возникают проблемы с необходимостью проветривания помещения, что говорит о их малой эффективности.
 |
|  | **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* | Наличие принципиально новой конструкции воздухораспределителя, установленного в полости корпуса приточного клапана коаксиально, который позволяет минимизировать «задувание» наружного воздуха при изменении ветрового давления.Наличие воздухонагревателя, выполненного в виде тора, что позволяет снизить аэродинамическое сопротивление клапана и равномерно подогревать приточный воздух при наличии внутреннего воздухораспределителя. |
| 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)\*** | Поддержание требуемого воздухообмена в помещениях, борьба с образованием влагоизбытков, обеспечения притока свежего воздуха, очистка воздуха от взвешенных частиц и вирусов при помощи фильтра. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с**помощью стартап-проекта* |  |
| 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,*1. *и 11)*
 | 1. Пользователь испытывает дискомфорт при длительном пребывании в непроветриваемом помещении, и чтобы избавиться от него он вынужден постоянно открывать окна и создавать сквозняк, который приводит к повышенному оседанию пыли с улицы и другого нежелательного мусора, также повышает риск простудных заболеваний.
2. Наличие дополнительных систем приточной вентиляции, согласно опросу, не решают проблему необходимости проветривания помещения за счет открывания окон, что говорит о их малой эффективности.
 |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Установка приточного клапана, позволит регулировать расход воздуха, будет поддерживать в помещении требуемый воздухообмен. Направлен на борьбу с образованием влагоизбытков, обеспечит приток свежего воздуха, очистит воздух от взвешенных частиц и вирусов при помощи фильтра. |
| 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 )

|  |  |
| --- | --- |
| 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 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 проекта:***

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |