**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 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта** | GlasSauron’s |
| 2 | **Тема стартап-проекта** | *Новое медицинское оборудование, материалы и технологии* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Биомедицинские и ветеринарные технологии* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хелснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *Технологии компонентов робототехники и мехатроники* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | - Unti ID 921456  - Leader ID 4501224  - ФИО Горшенин Артем Борисович  - телефон 89037879916  - почта PredOrshe@yandex.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 | 921456 | 4501224 | Горшенин  Артем  Борисович | Лидер, руководитель проекта | 89037879916, PredOrshe@yandex.ru | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | 2 | 1332117 | 4501258 | Смирный  Андрей  Викторович | Специалист по техническим вопросам | 89088585968, awesome.s1am@yandex.ru | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | 3 | 1332131 | 4483354 | Артёмов  Андрей  Агтонович | Маркетолог-аналитик | 89250483384,  angry\_arte@mail.ru | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта** | Концепция стартап-проекта заключается в разработке специальных умных очков, которые будут помогать людям передвигаться в пространстве на улицах города, благодаря встроенному голосовому помощнику и датчику расстояния и тактильного отклика, который поможет ощутить препятствие вокруг себя и при этом ранжируя их по расстоянию.  Целью проекта является создание условий для возможности людям с проблемами зрения передвигать самостоятельно.  Задачи проекта – проведение анализа рынка для определения конкурентной позиции, проведение анализа для определения потребностей и характеристик продукта проекта, разработка технических аспектов продукта проекта, определение каналов продвижения и сбыта продукта проекта.  Ожидаемый результат проекта – смарт-очки для людей с расстройством зрения, позволяющие передвигаться по улицам города самостоятельно. В целом проект облегчит жизнь людей с расстройством зрения.  Потенциальные потребительские сегменты – родственники/друзья/знакомые людей с проблемами зрения. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться** | Очки со встроенным голосовым помощником, датчиком расстояния и тактильного отклика. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Проблему ориентирования в пространстве людей, чье зрению отсутствует полностью или частично |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | Потребители: Люди с нарушениями зрительного аппарата  Демографические данные: 3 - ∞  Вкусы: не имеет значения  Уровень образования: не имеет значения  Географическое расположение: вне зависимости от места нахождения  Сектор рынка: B2C |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | Игрушка будет создана на основе доступных технологий |
| 13 | **Бизнес-модель** | Бизнес-модель можно представить с помощью следующей схемы: |
| 14 | **Основные конкуренты** | Конкурентов изделию на рынке не найдено. |
| 15 | **Ценностное предложение** | Аналогичных продуктов по совокупности характеристик (форма и функциональность) на рынке не существует. Предлагаемые очки представляют собой абсолютно новый продукт, не имеющий конкурентов. Их уникальное ценностное предложение заключается в инновационном функционале, что делает их уникальным предложением для потребителей. Клиенты не найдут альтернативы этому продукту на рынке, и это придает ему значительное преимущество. |
| 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.)** | GlasSauron’s предполагает направленность продукта стартапа на здоровье потребителя. Проект вписывается в реалии технологического прогресса.  Потенциал рынка высокий, т.к. 4% населения всей планеты, страдает серьезными нарушениями зрения. В России около 4.2 млн. человек страдает серьезными нарушениями зрения. Исходя из этой статистики доказывается востребованность продукта и спрос на рынке. Прибыльность бизнеса обосновывается нулевой конкуренцией на рынке и введением на этот рынок абсолютно нового продукта. Устойчивость продукта будет зависеть от отзывов покупателей, рекламных действия продукта, а также от возможностей модификации и развития продукта по требованиям целевой аудитории. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)** | 1. алюминий  2. каучук  3. микросхемы  4. чип  5. камера  6. наушники  7. кабеля/провода  8. аккумулятор |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** | Для дальнейшего развития бизнеса предполагается поиск инвестора и заключение договоров с подрядчиками, которые будут заниматься непосредственно созданием данных очков (проектировать технологические решения, производить сами очки). Рассчитанная себестоимость 1 очков после запуска производства – 52000 , планируемая цена продажи – от 65000 р.  Основными партнерами могут стать частные больницы, фонды развития поддержки инноваций и др. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** | Конкурентное преимущество заключается в предлагаемом функционале очков Аналогичных продуктов на рынке нет. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** | Игрушка будет создана на основе доступных технологий |
| 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 игрушки, 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** | Социальные медиа, Веб-сайт, Партнерство с организациями, Видеореклама, Участие в выставках и конференциях, Отзывы и рекомендации, Поиск партнеров и инвесторов, Прямые продажи и демонстрации, |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** | Возможные варианты рынков сбыта:  1) Частные больницы (легкость в договоренности)  2)Офтальмологи (через рекомендации офтальмолога, добавиться ценность очкам)  3) Интернет-магазины (легко в обслуживании и популярно среди пользователей)  4) Аптеки и др. (стандартное размещение подобного товара) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы** | 4% населения планеты страдает от полного отсутствия или серьезных нарушений зрения. Предлагаемый продукт поможет этим людям в повседневных делах. Для многих людей с нарушением зрения основной проблемой является трудности, связанные с перемещением по улицу. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)** | Умные очки решают проблему координации людей в пространстве. Они предоставляют возможность определить местоположение клиента в данной местности и направить его к нужному местопребыванию. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции** | У людей с полным отсутствием или его серьезным нарушением, трудность с передвижением по улице и прохождением препятствий (лестницы, заборы, столбы). Из-за этого они прибегают к помощи других людей. С появлением нашего продукта на рынке, этим людям станет проще ориентироваться в пространстве. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема** | Технология будет оснащена встроенным голосовым помощником, который при заданном маршруте укажет путь клиенту.  Помимо этого, будет ещё встроенный датчик расстояния и тактильный отклик, что поможет потребителю ощутить препятствия вокруг себя, при этом ранжируя их по расстоянию — чем ближе препятствия, тем сильнее вибрация. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** | Потенциал рынка высокий, т.к. 4% населения всей планеты, страдает серьезными нарушениями зрения. В России около 4.2 млн. человек страдает серьезными нарушениями зрения. Как уже отмечалось, аналогов продукта на рынке не существует. Целевой ориентир в среднесрочной перспективе – 20% от общего числа людей, страдающих нарушением зрения. Исходя из этой статистики можно понять востребованность продукта и 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: |