**Паспорт стартап-проекта**

|  |
| --- |
| 1. **Общая информация о стартап-проекте**
 |
| **Название стартап-проекта** | Система «Умный офис» |
| **Команда** **стартап-проекта** | 1. Трофимов Владимир Александрович
2. Борченко Дмитрий Александрович
3. Науменко Николай Алексеевич
4. Каргина Юлия Сергеевна
5. Коваль Маргарита Юрьевна
6. Береговская Екатерина Олеговна
 |
| **Технологическое направление** | NeuroNetСоздание инфраструктуры интеллектуального офисного помещения с помощью информационных технологий. |
| **Описание стартап-проекта****(технология/ услуга/продукт)**  | «Умный офис» – это продукт с автоматизированной системой управления, который предназначен для контроля и управления освещением, отоплением, вентиляцией, водоснабжением, безопасностью, аудио/видео аппаратурой и другими инженерными системами помещения. Система имеет возможность подстройки и модификации по желанию владельца. Умный офис позволяет интегрировать различные подсистемы, обеспечивая их слаженную работу и высокую функциональность всего комплекса. Это позволяет не только исключить конфликты при их функционировании, но и обеспечить гармоничное взаимодействие. Например, кондиционер не будет охлаждать помещение в то время, когда будет работать отопление. Интеграция вышеперечисленных технологий обеспечивает комфорт в помещении. Управление параметрами всего комплекса помещения умный офис берет на себя. При необходимости умный офис управляет освещением, шторами, кондиционером, теплым полом, видео аппаратурой и другим оборудованием.Возможности:* Бронирование рабочих мест
* Локеры (ячейки) – выбор удобной ячейки, отказ от тумбочек и экономия пространства
* Идентификация по Face ID, видео-аналитика позволяет проследить кол-во людей в офисе
* Автоматизация направлена на человека
* Умное звуковое сопровождение
* Система контроля, видеонаблюдения, управление доступом и охранно-пожарная сигнализация
* Система управления переговорными
* Управление комфортом: регулирование освещённости, микроклимат освещений
* Создание информативного и интерактивного офисного интерьера

Каждый офис – это индивидуальный проект. Заказчик может выбрать минимальный пакет (тоже конфигурируемый), а далее происходит индивидуальная настройка под конкретные нужды и финансовые возможности. Возможна установка "умной" системы в масштабах одного рабочего места. Управление различными системами осуществляется двумя способами: через мобильное (дектопное) приложение или посредством голоса.“Умная” безопасность:•    регистрация нежелательного проникновения•    уведомление охраны о проникновении•    включение сирены•    запирание дверей в офисе•    умные замки“Умный” комфорт:Система управления температурой;Система управления влажностью воздуха;Система контроля освещения (включая яркость и теплоту распространяемого света);Система контроля времени (долгое пребывание человека на одном месте нежелательно для здоровья);Умные колонки с настраиваемой музыкой в отдельных участка офиса;Микрофоны на каждом рабочем месте для распознавания определенного сотрудника и настройка окружения под конкретно его запросы;Дистанционная (не требующая механического вмешательства) регулировка высоты стола; Распространяется на весь офис, а также есть опция индивидуальной настройки под каждое рабочее место.Подсистемы:•    система видеонаблюдения;•    датчики движения, присутствия, вибрации, разбития стекла, открытия окна или двери;•    система контроля доступа в помещения (например, умные замки);•    охранно-пожарная сигнализация (в том числе контроль утечек газа);•    сирены;•    телеметрия, мониторинг (удалённое слежение за системами);•    система защиты от протечек водоснабжения или других ресурсов;•    удалённое информирование об инцидентах в офисе и управление системами через телефон.•    имитация присутствия |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) |  Проблема: 1. Недостаточная система контроля и защиты офисных помещений;
2. Нехватка автоматизации процессов в области контроля и управления техническими составляющими офисного помещения.
3. Нехватка рабочего пространства в маленьких офисах

Решение: * Умная инженерная система обеспечит надёжный контроль, поддержание энерго- и ресурсосбережение, обеспечит безопасность.
* ИТ-инфраструктура позволит объединить все информационные технологии и ресурсы в едином облачном хранилище и в виде готового продукта «под ключ».
* Локеры (ячейки) – выбор удобной ячейки, отказ от тумбочек и экономия пространства
 |
| **Технологические риски** | Основная проблема «Умного офиса» заключается в том, что нет ясных и согласованных архитектур для построения подключенных автоматизированных систем. У одного переключателя света может быть один уровень шифрования данных, в то время как у пульта дистанционного управления используются другие алгоритмы шифрования. Беспроводные протоколы могут также отличаться: одно устройство может использовать ZigBee, в то время как другие полагаются на Bluetooth или Wi-Fi. Мосты для подключения по всем этим параметрам будут дублироваться. И даже если независимые системы будут безопасными, вместе они образуют уязвимую для внешнего воздействия сеть. |
| **Потенциальные заказчики**  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Компания | Площадь, кв.м | Бизнес центр |
| Сибур | 22 668 | Негоциант |
| Университет Синергия | 10 398 | РТС Нагатинский |
| ТЭК Мосэнерго  | 6 453 | Дом Парк Культруы |
| Новапорт Холдинг | 6 334 | Большая Ордынка 40 |
| Фонбет | 4 500 | Николоямская 24 |
| Сберлогистика | 4 393 | Газойл плаза |
| Тинькофф | 4 092 | SOK Арена Парк |
| ТЭК «Мосэнерго» | 6 453 | Дом Парк Культруы |
| Новапорт  | 6 334 | Большая Ордынка 40 |
| Московская биржа | 3 057 | Comecity, фаза «Браво» |
| ESN | 3 005 | Садовая-Кудринская 1 |
| Ароматный мир | 2 375 | Кутузофф Тауэр |
| Московский инновационный кластер | 2 139 | Моховая I |
| Geely Motors | 2 000 | Двинцев |
| Code Development | 1 984 | Долгоруковская 21 |
| iConText | 1 915 | БЦ на Новослободской |
| См Приложение 1. |  |  |

 |
| **Бизнес модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Приложение 2. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | Клиент выбирает себе набор функций, а мы подбираем необходимые для этого датчики. Датчики подключаются к микроконтроллерам (не все датчики требуют подключения к микроконтроллерам, зависит от конкретного устройства), которые собирают информацию и отправляют её на сервер, который хранится в офисе клиента (надо думать по какому протоколу и по какой среде передавать). На сервере клиента будут находится следующие программные продукты: система анализа и обработки полученных данных, система базы данных, система взаимодействия с пользователями. |
| **2. Порядок и структура финансирования**  |
| **Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2)** | 3429586 рублей  |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Собственные сбережения участников проекта, внешние источники финансирования. |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3)** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| WACC= 3 811 698,24 | DPP=13 мес. | IRR=0,14>r |
| NPV=19 979 125,48 | ROE=166% |  |

 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Название этапа календарного плана*** | ***Длительность*** | ***Стоимость*** |
| ***1. Анализ*** | **26 дней** | **104 000,00 ₽** |
|  Обсуждение требований внутри команды | 5 дней | 5 000,00 ₽ |
|  Анализ рынка | 7 дней | 20 000,00 ₽ |
|  Оценка рисков | 7 дней | 30 000,00 ₽ |
|  Оценка затрат | 5 дней | 45 000,00 ₽ |
|  Составление Устава проекта | 2 дней | 4 000,00 ₽ |
|  Завершение этапа анализа | 0 дней | 0,00 ₽ |
| ***2. Планирование*** | **15 дней** | **15 000,00 ₽** |
|  Составление подробного плана работы на каждом этапе | 1 день | 12 000,00 ₽ |
|  Составление индивидуальных планов | 1 день | 1 000,00 ₽ |
|  Планирование бюджета | 3 дней | 2 000,00 ₽ |
|  Декомпозиция задач в MS Project | 2 дней | 0,00 ₽ |
| ***3. Исполнение*** | **83 дней** | **221 917,00 ₽** |
|  Построение диаграмм | 4 дней | 4 000,00 ₽ |
|  Создание схемы БД | 4 дней | 18 750,00 ₽ |
|  Разработка прототипа интерфейса | 10 дней | 20 750,00 ₽ |
|  Разработка приложения | 50 дней | 45 678,00 ₽ |
|  Разработка архитектуры | 7 дней | 30 000,00 ₽ |
|  Создание БД | 14 дней | 18 800,00 ₽ |
|  Реализация интерфейса | 10 дней | 20 000,00 ₽ |
|  Разработка модуля сбора данных | 30 дней | 25 000,00 ₽ |
|  Разработка программного модуля | 61 дней | 30 000,00 ₽ |
|  Реализация безопасности | 6 дней | 16 250,00 ₽ |
|  Интеграция блоков | 8 дней | 22 689,00 ₽ |
| ***4. Завершение*** | **77 дней** | 147 760,00 ₽ |
|  Развертывание продукта | 20 дней | 35 760,00 ₽ |
|  Составление инструкций | 25 дней | 12 000,00 ₽ |
|  Маркетинговые мероприятия | 30 дней | 100 000,00 ₽ |

**Итого****См. Приложение 3.** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Доля на начало.2.Продаём 50% УК:3.После продажи: | 510 846,181 964 7931 964 793 | 135050 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 3 929 586 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. **Команда стартап- проекта**
 |
| **Ф.И.О.** | **Должность**  | **Контакты**  | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/опыт работы** |
| Береговская Екатерина Олеговна | Аналитик, планировщик | 89190768681 | Анализ рынка, Capex, подготовка презентационных и аналитических материалов | МГТУ |
| Каргина Юлия Сергеевна | Аналитик, дизайнер | 89378286060 | Анализ рынка, Capex | МГТУ |
| Борченко Дмитрий Александрович  | Лидер, координатор | 89067980326 | IT-разработка, координация | МГТУ |
| Трофимов Владимир Александрович | Разработчик | 89067980326 | IT-разработка | МГТУ |
| Науменко Николай Алексеевич | Разработчик | 89067980326 | IT-разработка | МГТУ |
| Коваль Маргарита Юрьевна | Дизайнер | 89067980326 | IT-разработка | МГТУ |

Приложение 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Название | Площадь $м^{2}$ |
| 1 | Bloks | 500 |
| 2 | Ключ | 150 |
| 3 | SOK | 34 361 |
| 4 | Gravity | 2500 |
| 5 | Сеть коворкингов Workki | 70 000 |
| 6 | Atwork | 600 |
| 7 | Люди города | 500 |
| 8 | Work’n’Soda | 1000 |
| 9 | Re: Work | 700 |
| 10 | "Краснопресненский"  | 7100 |
| 11 | MostWorking | 300 |
| 12 | Бц «Савеловский Сити»  | 420 |
| 13 | Ребус Пространство | 240 |
| 14 | Tceh | 500 |
| 15 | Meettroom | 150 |
| 16 | Meeting Point | 3000 |
| 17 | Дом Атлантов | 400 |
| 18 | Ваш кабинет | 300 |
| 19 | Ist Work | 280 |
| 20 | Deworkacy Красный Октябрь | 1300 |
| 21 | БЦ "Белая площадь" | 73 921 |
| 22 | WeWork | 40 000 |
| 23 | БЦ Омега Плаза | 107 040 |
| 24 | BB\_SQUARE  | 700 |
| 25 | Верейская Плаза III | 1286 |
| 26 | БЦ «West Park» | 1600 |
| 27 | Deworkacy Саввинский | 1700 |
| 28 | Matrix Office | 10 000 |
| 29 | БЦ «Central Park Tower» | 33 000 |
| 30 | БЦ Шаболовский | 6 773 |
| 31 | Город столиц офисы | 6200 |
| 32 | БЦ «Москва» | 630 |
| 33 | БЦ Останкино | 133 500 |
| 34 | БЦ POLAR | 12 500 |
| 35 | БЦ TALLER | 42 000 |
| 36 | БЦ Контакт | 40 000 |
| 37 | БЦ Мосаларко Плаза I | 8500 |
| 38 | БЦ Поварская Плаза | 7000 |
| 39 | Бизнес-центр Wall Street  | 44 000 |
| 40 | БЦ Сущевский Вал | 12 000 |

Приложение 2.



Приложение 3.





1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)