Приложение № 15 к Договору

от №

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | НГУЭУ |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Новосибирская область |
| Наименование акселерационной программы | Сочинский акселератор “БизнесТут” 2023 |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Recgood | | | |
| **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.* | | | | | | Приложение для отслеживания трат и рекомендации продуктов | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | 13. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  <http://www.kremlin.ru/supplement/988> | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Рынки НТИ для Акселераторов СГУ: FOODNET  https://docs.google.com/document/d/1i6lj5MBHZwx  L8MUlJl8Sglm11HUnUXjywYYZHhAIpRA/edit?usp=shari  ng | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Сквозные технологии на сайте: 13. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  <https://magistracy.2035.university/> | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID: U1743608 * Leader ID: 2538334 * Даминов Рамис Равильевич * 89130085006 * daminovrh@gmail.com | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**  №8 Управление командой проекта. Лидерские компетенции. - Володин Р.С.  В ходе тренинга разберемся, что такое оптимальная команда для стартапа, какими лидерскими компетенциями должен обладать руководитель проекта.  № 20 Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам. Публичные выступления, как держать себя на сцене. - Лазарева О.А. | | | | | | | | | |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1743608 | 2538334 | Даминов Рамис Равильевич | Проджет-менеджер | | +79130085006,  daminovrh@gmail.com |  | 4 года прикладной информатики |
| 2 | U1743595 | 2538308 | Грозин Максимилиан Олегович | Дизайнер | | +79513966266,  nallmails@yadnex.ru |  | 4 года прикладной информатики |
| 3 | U1745699 | 1611349 | Буланкин Иван | Программист | | +79529408559,  vanchousis@gmail.com |  | 4 года прикладной информатики |
| 4 | U1745691 | 1611126 | Кольцов Никита | Программист | | +79513602693,  domen.0287@gmail.com |  | 4 года прикладной информатики |
| 5 | U1745702 | 5350196 | Безруков Ярослав | Дизайнер | | +79142607215,  bezrukovya@icloud.com |  | 4 года прикладной информатики |
| **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* | | | | | | Цель: Сэкономить человеческое время,  посредством автоматизированного  планирования списка продуктов и примерной  суммы затраченных средств,  основанном на предпочтениях пользователя  и предыдущих покупок  Задачи: Решение недостатка времени пользователя  Ожидаемые результаты: Экономия человеческого времени, экономия финансовых  ресурсов человека, упрощениt выбора  покупок  Области применения результатов:  Продуктовые магазины: Маяк, Светофор, Мария-Ра. Пока что не контактировали эти компании по поводу сотрудничества.  Не общались  Потенциальные потребительские сегменты:  Люди с низким финансовым доходом (студенты, малоимущие граждане), люди с ограниченным временем на планирование покупок (офисные работники, люди с большой занятостью) | | | |
|  | **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* | | | | | | Продукт представляет из себя приложения по оптимизации расходов и персональным рекомендациям продуктов. Приложение поможет отслеживать траты на продукты, предложит те же продукты с самой низкой ценой и будет давать рекомендации по тому, каких продуктов в рационе человека не хватает/мало.  Основной доход планируется в следствие сотрудничества с организациями которые востребованы в привлечении клиентов в их магазины/супермаркеты.Приложение встраивается посредством сканирования QR с чека, после чего данные заносятся в базу данных. Само приложение бесплатное, доход будет осуществляться за счет встроенной рекламы, которую можно будет отключить подпиской, ожидаемая цена подписки ~ 450 рублей. | | | |
| 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* | | | | | | Решает проблемы покупателей с ограниченными денежными средствами или  малым временем для планирования списка для похода за продуктами. | | | |
| 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.)* | | | | | | Сектор рынка B2C в следствие того, что планируется работа с конечным потребителем поэтому потенциальными потребительскими сегментами являются: женщины, мужчины, подростки у которых низкое финансовое положение и/или  недостаточно времени для того, чтобы самостоятельно провести аналитику товаров и  выбрать необходимые. Население России, особенно, люди, проживающие в больших  городах. | | | |
| 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* | | | | | | Для реализации продукта необходимыми такие технические решения как:  1.Figma - для дизайна  2.С# - для написания кода приложения для различного вида устройств.  3.QT Creator – для реализации интерактивности дизайна | | | |
| 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.* | | | | | | Каналы продвижения: интеграция с крупными сетями супермаркетов, реклама в социальных сетях, пресс релизы, объявления в магазинах которые сотрудничают с нами, реклама у медийных персон.   1. **Интеграция с крупными сетями супермаркетов**: Начальные затраты могут составить от 200 000 до 500 000 рублей, включая работу с API, маркетинговую поддержку и рекламу внутри сети. 2. **Реклама в социальных сетях**: Ежемесячные расходы на рекламу в социальных сетях могут начинаться от 50 000 до 150 000 рублей в зависимости от выбранных платформ, аудитории и объема рекламы. 3. **Пресс-релизы**: Создание и распространение пресс-релизов может обойтись от 30 000 до 100 000 рублей за один выпуск, в зависимости от выбранного агентства и охвата распространения. 4. **Объявления в магазинах-партнерах**: Расходы на размещение объявлений в магазинах-партнерах могут начинаться от 50 000 до 150 000 рублей за рекламную кампанию. 5. **Реклама у медийных персон**: Сотрудничество с медийными личностями может стоить от 100 000 до 300 000 рублей за публикацию или участие в специальном контенте.   Top of Form | | | |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | | | | | Едадил, Пятерочка, Лента, Магнит, Яндекс лавка. | | | |
| 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* | | | | | | Приложение имеет революционные функции, которыми не обладают конкуренты такие как:  1.Анализ потребляемых продуктов  2.Подборка рецептов на основе продуктов, которые купил пользователь  3.Подборка продуктов по указанному пользователем ценовому диапазону | | | |
| 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.)\***  *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* | | | | | | В следствие того, что много людей с большой занятостью время является ценным ресурсом, то с чем помогает справиться наш продукт | | | |
|  | **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* | | | | | | Продукт будет проводить анализ продуктов которые пользователь часто ищет или покупает и предлагать ему блюда на основе этих продуктов, а так же то где проще всего купить данный продукт, так же пользователь может указать ценовой диапазон в котором будет происходить поиск необходимых товаров. | | | |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | | | | | | Создание приложения, способного быстро адаптироваться к изменениям в предпочтениях пользователей и рыночных ценах, разработка алгоритмов, позволяющих учитывать индивидуальные предпочтения каждого пользователя для максимально персонализированного подбора блюд, установка стратегических партнерств с магазинами, супермаркетами, гипермаркетами для разнообразия предлагаемых продуктов. | | | |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *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.)* | | | | | | Преимущества продукта заключаются в том, что продукт автоматизирован и позволяет пользователю экономить время и финансы. Интерфейс приложения является простым, что способствует низкому порогу вхождения для среднестатистического пользователя. Экономия достигается путем рекомендаций часто приобретаемых продуктов пользователем, с самой низкой ценой исходя из ближайших магазинов. | | | |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | | | | | | Создаётся дизайн продукта, разработка программной части продукта на данный момент в заморозке в следствие разработки дизайна | | | |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *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* | | | | | | TRL 3. На данный момент заполнен план стартапа, решены способы монетизации продукта, решены способы сбыта продукта, определены цели и задачи, обнаружены слабые и сильные стороны проекта. Создан макет приложения в Figma. | | | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | | | | | | Дизайн, который будет создан в приложении Figma поможет быстро реализовать продукт благодаря разметке интерфейса приложения.  Приложения, написанные на языке C# имеют быструю работоспособность, требуют небольших ресурсов устройства, а также являются стрессоустойчивыми. QT Creator – является единственным решением взаимодействия дизайна и кода на IT – рынке. | | | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | | | | | | В следствие того, что продукт создаётся на существующем рынке нужна достаточно дешёвая и эффективная реклама, такими каналами продвижения являются:  1. Социальные сети так как это способ привлечь большое количество людей в следствие того, что каждый человек юного/среднего возраста пользуется социальными сетями.  2. Приложения и веб-сайты для просмотра роликов. Люди всех возрастов используют данное медиапространство | | | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | | | | | | Для сбыта продукта были выбраны рынки приложений такие как:  1.Play Market  2.RuStore  3.AppStore | | | |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | | | | | | | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | | | | | | Проблема заключается в том, что большинство зарабатывают не так много, чтобы не переживать о своих средства, а так же у многих людей из-за работы часто не остается сил придумать какие продукты купить. | | | |
| 26 | **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* | | | | | | Это индивидуализированное приложение,  которое помогает пользователю получить решение его проблемы с помощью подбора продуктов основываясь на предпочтениях пользователя. | | | |
| 27 | **«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 24)* | | | | | | Одна из возможностей предложения - мотивация пользователей с проблемами которыми являются студенты и люди с низким достатком заключается в том, что теряется необходимость тратить время на поиск товаров в следствие того, что приложение осуществляет подбор продуктов и блюд. | | | |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | | | | | | Потребитель будет справляться с проблемой посредством указания ценового диапазона в котором ему необходимо подобрать продукты, далее приложение проанализирует возможные блюда и предложит пользователю комбинации продуктов, предпочитаемых пользователем | | | |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные*  *возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | | | | | | В России много людей, которые имеют малое количество времени, а так же с ограниченными денежными средствами, следовательно тратить время на подбор продуктов по устраиваемой пользователем цене иррационально, приложение автоматизирует процесс выбора еды в необходимом ценовом сегменте и позволяет людям автоматизировать данный процесс. | | | |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| В дальнейшем планируется добавить искусственный интеллект |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

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

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ [https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start HYPERLINK "https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php"/ HYPERLINK "https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php"fokusnye-tematiki.php](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 |  |  |  |