**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организациивысшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 77194555553 |
| Регион ВУЗа | Рязань |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех-Рязань 2.0 |
| Дата заключения и номер Договора | 13.07.2023 № 70-2023-000662 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Конструирование адаптивного устройства к мотоблоку ЛУЧ МБ-1 |
| **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.* | Конструирование адаптивного устройства к мотоблоку ЛУЧ МБ-1 |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии создания энергосберегающих систем транспортировки, распределения и использования энергии |
| **4** | **Рынок НТИ** | technet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии компонентов робототехники и мехатроники |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * U1112372
* 3258515
* Авдюшкин Максим Алексеевич
* 89009700405
* maximavdushkin@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 (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1112372 | 3258515 | Авдюшкин Максим Алексеевич | Мастер презентации АналитикГенератор идейПроектировщик | 89009700405maximavdushkin@gmail.com |  |  Студент 3 курса НТТС |
| 2 | U1106062 | 3317451 | Моисеев Илья Николаевич | АналитикМенеджерГенератор идейПроектировщик | 89106233074moison2016@mail.ru |  | Студент 3 курса НТТС |
| 3 | U1113961 | 3317652 | Кузнецов Владислав Викторович | Аналитик МаркетологГенератор идейПроектировщик | 89009090468Vladtracer2002@gmail.com |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 4 | U1598842 | 3318916 | Кузнецов Ярослав Михайлович | ДизайнерПроектировщик | 89605718141kuznecovarik443@gmail.com |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 5 | U1112285 | 4909507 | Сельдемиров Ростислав Русланович | Аналитик МаркетологГенератор идейПроектировщик | 89106105822rostislavseldemirov6531@gmail.com |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 6 | U1723996 | 3719838 | Степанов Дмитрий Александрович | МенеджерГенератор идейПроектировщик | 89051861065sibl365@bk.ru |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 7 | U1631143 |  | Кирюшин ИльяНиколаевич | АналитикГенератор идейПроектировщик |  |  | кандидат технических наук, заведующий кафедрой АиТТС |
|  |  | 8 | U1111156 | 3317599 | Монахов Александр Игоревич | АналитикМенеджерГенератор идейПроектировщик | 89537335977sanya.monakhov.99@mail.ru |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 9 | U1747036 | 4857375 | Алексей Труняков Алексеевич | Технический редакторГенератор идейПроектировщик | 897759775628124ta@gmail.com628124 |  | Студент 3 курса НТТС |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | Конструирование заднего адаптера для мотоблока с рулем и приспособлением для работы с навесным оборудованием подходящим для мотоблока Луч МБ-1 и схожих с ним отечественных мотоблоков.  |
|  | **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* | Адаптер в сборе с мотоблоком полностью заменяет минитрактор. За счет колес, рулевого управления и сидения работа на мотоблоке становится проще, легче, доступнее и функциональнее. Конструкция заднего адаптера частично разборная, что делает его удобным при транспортировке. Также имеется возможность установки навесного оборудования.  |
| 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* | Адаптер к мотоблоку предназначен для проведения сельскохозяйственных работ на личных подсобных хозяйствах при помощи мотоблоков с различным навесным оборудованием, тем самым решая проблему неудобного использования мотоблока без дополнительных устройств.  |
| 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.)* | Потенциальными потребителями являются физические лица (B2C), которые заинтересованы в использовании личного мотоблока при долгом использовании. В этом случае адаптер делает эксплуатацию устройства более комфортным и оптимальным.  |
| 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* | Конструкция адаптера будет реализована исходя из полученных во время обучения практических и теоретических знаний.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Планируется работа под заказ, основанная на потребности клиентов в удобном средстве для работы с имеющимся устройством |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Крупные компании по производству адаптеров:"Мотосервис", "Мобил К", " Биграм", "Кронос", "Нева". |
| 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* | * Непосредственное общение с заказчиком, что позволяет учесть пожелания клиентов;
* Надежность техники и долгое эксплуатирование;
* Низкая стоимость.
 |
| 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* | Это идея и бизнес план долго будет держаться на рынке, потому что проблема с закупкой дополнительного оборудования достаточно популярна среди населения, использующего мотоблок. |
|  | **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* | Адаптер для мотоблока (устанавливается на мотоблоки, имеет рулевое управление, педали тормоза и включения заднего хода, дросель газа устанавливается на адаптере, имеет возможность установки навесного оборудования)   Технические характеристики* Колея: 800 мм
* Дорожный просвет: 230 мм
* Радиус поворота: 1,6 м
* Масса: 70 кг
* Длина: 1200 мм
* Высота: 1050 мм
* Ширина: 850 мм

   |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних**процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Производится работа под заказ с организацией членов команды и последующий проектировкой и производством за счёт средств заказчика.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | В отличии от крупных производителей, происходит непосредственное общение с заказчиком, что позволяет учесть пожелания клиентов, снизить стоимость продукта и получить возможность установки другого дополнительного оборудования. |
| 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* | Высококачественная продукция будет поступать в руки потребителю, в связи с чем будет больше спроса на товар. |
| 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* |  Продукт находится в ст конструирования узлов и модулей, что соответсвует уровню готовности TRL-5 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В процессе реализации проекта командой будут получены практические технические знания и опыт в реализации бизнес-идей, что является положительным результатом для образовательной организации |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Основными каналами продвижения являются реклама проекта, Интернет, социальные сети, тематические сайты и форумы, расклейка объявлений |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Потенциальными потребителями являются физические лица, которые заинтересованы в использовании личного мотоблока при долгом использовании. В этом случае адаптер делает эксплуатацию устройства более комфортным и оптимальным. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* |  При работе с мотоблоками довольно часто приходится проводить эксплуатацию в положении стоя, при условии долгой работы устройства, что является очень большим минусом |
| 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* | Неудобство использования мотоблока без дополнительных устройств не позволяет вести работу эффективно. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Потребитель, столкнувшийся с проблемой неудобства использования мотоблока, без дополнительных устройств.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Конструирование адаптера к мотоблоку, с учётом проблем возникших у клиента.  |
| 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.* | Оценка потенциала и рентабельности бизнеса по конструированию и продаже задних адаптеров для мотоблоков требует анализа нескольких аспектов, включая рыночный спрос, конкуренцию, затраты на производство и продажу, а также ожидаемую прибыль.Рыночный спрос: С учетом растущего числа владельцев мотоблоков, задний адаптер может быть востребованным товаром, особенно в регионах с развитым сельским хозяйством. Однако, чтобы определить точный спрос, необходимо провести маркетинговые исследования и анализ конкурентов.Конкуренция: На рынке могут присутствовать как отечественные, так и зарубежные производители задних адаптеров. Затраты на производство и продажу: В затраты на производство будут входить стоимость материалов, оплата труда рабочих, аренда производственных помещений и оборудования, а также электроэнергия и коммунальные услуги. Ожидаемая прибыль: Прибыль будет зависеть от объема продаж, цены продукта и затрат на его производство и продажу. |
| 30 | *ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА Последний пункт обязательной части паспорта.* | 1.Проведение маркетинговых исследований и анализ рынка: определение спроса, конкуренции и потенциальных клиентов.2.Разработка и тестирование прототипа заднего адаптера: улучшение качества и функциональности продукта.3.Регистрация компании и получение необходимых разрешений: оформление всех необходимых документов для легальной деятельности.4.Поиск инвесторов или источников финансирования: привлечение средств для расширения производства и маркетинга.5.Организация производства и найма персонала: создание рабочих мест и увеличение объема выпуска продукции.6.Разработка и реализация стратегии продвижения: реклама, участие в выставках, сотрудничество с оптовыми покупателями.7.Расширение ассортимента продукции: выпуск других видов адаптеров или сопутствующих товаров.8.Выход на новые рынки или регионы: расширение географии продаж и привлечение новых клиентов.9.Постоянное улучшение и оптимизация процессов: снижение затрат, повышение эффективности работы. |