**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации  высшего 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 Аналитик Генератор идей Проектировщик | | 89009700405  maximavdushkin@gmail.com |  | Студент 3 курса НТТС |
| 2 | U1106062 | 3317451 | Моисеев Илья Николаевич | Аналитик Менеджер Генератор идей Проектировщик | | 89106233074  moison2016@mail.ru |  | Студент 3 курса НТТС |
| 3 | U1113961 | 3317652 | Кузнецов Владислав Викторович | Аналитик  Маркетолог Генератор идей Проектировщик | | 89009090468  Vladtracer2002@gmail.com |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 4 | U1598842 | 3318916 | Кузнецов Ярослав Михайлович | Дизайнер Проектировщик | | 89605718141  kuznecovarik443@gmail.com |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 5 | U1112285 | 4909507 | Сельдемиров Ростислав Русланович | Аналитик  Маркетолог Генератор идей Проектировщик | | 89106105822  rostislavseldemirov6531@gmail.com |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 6 | U1723996 | 3719838 | Степанов Дмитрий Александрович | Менеджер Генератор идей Проектировщик | | 89051861065  sibl365@bk.ru |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 7 | U1631143 |  | Кирюшин Илья  Николаевич | Аналитик Генератор идей Проектировщик | |  |  | кандидат технических наук, заведующий кафедрой АиТТС |
|  |  | 8 | U1111156 | 3317599 | Монахов Александр Игоревич | Аналитик Менеджер Генератор идей Проектировщик | | 89537335977  sanya.monakhov.99@mail.ru |  | Студент 3 курса НТТС |
|  |  | 9 | U1747036 | 4857375 | Алексей Труняков Алексеевич | Технический редактор Генератор идей Проектировщик | | 897759775628  124ta@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. |