**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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Зеленый мир |
| 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.* | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1750441  - Leader ID: 2868073  - ФИО: Анурьев Дмитрий Валерьевич  - телефон: +79250428212  - почта: adv1901@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 | U1750569 | 4946217 | Сиднева Полина Михайловна | Маркетолог | 89017693503, sidnevvva@yandex.ru | Студент |  | | 2 | U1750494 | 4947226 | Зинченко Анна Дмитриевна | Аналитик | 89880957076, zinchenkoanna309@list.ru | Студент |  | | 3 | U1750491 | 4954521 | Шестак Анна Владимировна | Помощник руководителя | +79852058882, shestaaak.05@gmal.com | Студент |  | | 4 | U1752418 | 4950667 | Безпрозванных Полина Алексеевна | Исследователь | 89834127363, bipollina2005@gmail.com | Студент |  | | 5 | U1750441 | 2868073 | Анурьев Дмитрий Валерьевич | Руководитель | 89250428212  adv1901@gmail.com | Студент |  | | |
|  | **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 шт до потребительские сегменты* | Создание автоматического сортировочного комплекса, базирующегося на компьютерном зрении с возможностью самообучения представляет собой инновационную систему, способную заменить обычные мусорки.  ***Цель проекта:*** Внедрение IT – технологий в сферу сортировки отходов.  ***Конечный продукт:*** Сортировочный комплект  ***Потребительские сегменты***: офисы, торговые центры |
|  | **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* | Будет продаваться сортировочный комплекс, который умеет определять тип отхода и сортировать предмет в соответствующую контейнер |
| 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* | Наш продукт сможет решить следующие проблемы:  Сокращение потребления не восполняемых ресурсов - они заменяются вторсырьем  Сокращение объема отходов, которые гниют на мусорных полигонах  Минимизация расходов на производство вторсырья за счет предварительной сортировки |
| 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.)* | Потребительские сегменты: торговые центры, офисы компаний. Географическое расположение потребителей роли не играет. |
| 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* | Продукт будет основан на передовых научно-технических разработках в области компьютерного зрения, глубокого обучения и обработки изображений. Также будут использованы инновационные методы самообучения нейронных сетей, которые позволят системе адаптироваться к различным типам объектов и условиям |
| 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.* | Продажа сортировочных комплексов и отходов на переработку(пластик, металл, стекло, бумага) |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Непрямые конкуренты: фандоматы, урны для раздельного мусора |
| 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* | Наш продукт - первый в мире сортировочный комплекс, который специализируется на автоматической сортировке отходов различных типов, в отличие от конкурентов, чьи продукты имеют узкий профиль направленности. |
| 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* | 1. Высокая эффективность и точность: Технология компьютерного зрения в сочетании с глубоким обучением позволяет создать систему, способную обрабатывать большие объемы данных и сортировать объекты с высокой точностью. Это делает продукт более надежным и эффективным по сравнению с традиционными методами сортировки.  2. Универсальность и адаптивность: Возможность самообучения нейросети позволит сортировочному комплексу адаптироваться к новым типам объектов без необходимости перепрограммирования или изменений в оборудовании. Это делает его более универсальным и гибким по сравнению с другими решениями. |
|  | **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* | Основные технические параметры продукта, которые обеспечивают нашу конкурентоспособность - это использование компьютерного зрения и машинного обучения |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации технической стороны проекты нужны следующие сотрудники:  1 специалист по специалист по машинному обучению, 5 разработчики программного обеспечения, 1 ui/ux дизайнер  **Этап концептуализации**  • Разработка концепции проекта  • Анализ рентабельности проектного предложения• Финансовый анализ  • Социальный анализ  • Анализ рисков  • Технический анализ  • Маркетинговый анализ  • Резюме проекта  **Этап планирования**  • Создание календарного графика  • Закрепление работ за участниками проекта  • Составление бюджета проекта  • Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Поиск стейкхолдеров:  а) поиск спонсоров, партнеров и инвесторов  б) заключение договоров с компаниями партнерами  Проведение анализа рисков, а также рекламное сопровождение |
| 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.)* | Наш продукт - первый в мире сортировочный комплекс, который специализируется на автоматической сортировке отходов различных типов, в отличие от конкурентов, чьи продукты имеют узкий профиль направленности. |
| 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* | Для создания продукции необходима видеокамера, ультразвуковые датчики, ЖК экран, компьютер с мощным видеоядром, программное обеспечение, электромагнитные замки, |
| 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* | • Разработана концепция проекта  • Проведён опрос целевой аудитории  • Проведён анализ рентабельности проектного предложения  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков  • Проведен технический анализ создаваемого продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Сформировано резюме проекта  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.) |
| 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\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Использовать контекстную и таргетированную рекламу в поисковой системе Яндекс (+большой трафик)  2. Инфлюенс маркетинг -  а) запустить рекламу у эко-блогеров (+будет задействована заинтересованная данной темой аудитория, необычная подача преимуществ продукта)  б) заказать обзоры у техноблогеров (+привлечение внимания разработчиков в сфере IT, которые могут заинтересоваться в работе в нашей компании)  3.Ведение социальных сетей: ВК, блог на Яндекс Дзен (+возможность привлечь покупателей через популярный контент)  4. Участие в экологических форумах (+продвижение своего продукта среди конкурентов) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Продажа через лендинг (+упрощенный способ покупки, отсутствие других отвлекающий товаров)  2. Продажа продукта на маркетплейсах (+актуально сейчас среди потребителей, большой охват) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Малое количество переработки мусора. Люди не занимаются сортировкой отходов, что приводит к загрязнению окружающей среды. Исследование показало, что 78% людей не разбирают мусор и выбрасывают все виды отходов вместе. |
| 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* | Наш продукт решает проблему большого объема отходов, которые гниют на мусорных полигонах и сжигаются на заводах с выбросов в атмосферу, большого объема потребления не восполняемых ресурсов - они заменяются вторсырьем, максимального количества расходов на производство вторсырья с помощью предварительной сортировки. |
| 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)* | Собранные отходы в нашем комплексе позволяет уменьшить количество производства различной продукции, а также снижению негативного воздействия на природу. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Создание сортировочного комплекса. |
| 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.* | Сегмент рынка: офисные работники, посетители общественных мест, торговых центров; люди в возрасте от 16-60 лет; эко-активисты, защитники природы  Масштабирование бизнеса: производство других товаров в сфере экологии, увеличение партий, разработка более современной IT-системы, используемой в данном продукте |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Этап реализации*  *• Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск инженеров, программистов*  *• Разработка ПО, настройка и тестирование*  *• Внедрение бонусной систему за количество сданного мусора*  *• Сбор первых заказов*  *Этап завершения*  *• Финальная проверка выполненной работы*  *• Запуск продукта* |