**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 | 89250428212adv1901@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 партнерамиПроведение 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* |