**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[https://pt.2035.university/project/tehnologiceskij-matac](https://pt.2035.university/project/tehnologiceskij-matac%20) 30.06.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора | 28 июня 2023г. №70-2023-000647 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | “Smart mattress” |
| 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.* | Умный матрас - стартап-проект, разрабатывающий и производящий инновационные матрасы с встроенными будильником и системой терморегуляции. Эти матрасы могут отслеживать качество сна пользователя, включая длительность и глубину сна, пульс, дыхание и другие факторы. Используя аналитическую программу и мобильное приложение, умный матрас предоставляет пользоваться подробную информацию о качестве и поведении сна, дает рекомендации для улучшения сна и помогает оптимизировать комфорт во время отдыха. Этот стартап-проект имеет потенциал в хроническом рынке сна, предлагая инновационное и персонализированное решение для улучшения здоровья и благополучия людей. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | “Разработка и внедрение интегрированных сенсоров и искусственного интеллекта для мониторинга и оптимизации качества сна”. |
| 4 | **Рынок НТИ** | Хелснет, технет |
| 5 | **Сквозные технологии** | “Новые производственные технологии TechNet” |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Климанов Олег Алексеевич |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы | | Шипулин Андрей Александрович | Помощник руководителя | +7 925 603 09 10 | Прогнозирование рисков и анализ рынка | Студент 1-го курса бакалавриата | | Гребенюк Данила Юрьевич | Помощник руководителя | +7 916 309 42 81 | Введение проекта и маркетинг | Студент 1-го курса бакалавриата | | Климанов Олег Алексеевич | Руководитель проекта | +7 993 270 8431 | Финансы | Студент 1-го курса бакалавриата | | |
|  | **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* | Умный матрас - стартап-проект, целью которого является разработка и производство инновационных матрасов с встроенными сенсорами и технологиями искусственного интеллекта. Главная задача проекта - предоставить пользователям подробную информацию о качестве и поведении сна, а также помочь облегчить пробуждение. Ожидается, что умные матрасы смогут отслеживать длительность и глубину сна, пульс, дыхание и другие факторы, и использовать эти данные для анализа и рекомендаций. Результаты проекта будут применимы в области здорового сна, повышения качества жизни и благополучия. Потенциальные потребительские сегменты включают людей, страдающих от проблем со сном, спортсменов, экспериментирующих с улучшением физической формы и энтузиастов здорового образа жизни. |
|  | **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* | Умный матрас – это инновационное устройство, оснащенное передовыми сенсорами и технологиями, которые позволяют сделать сон намного более комфортным. Матрас может мониторить пульс, дыхание, позицию тела во время сна, уровень комфорта и другие параметры для оптимизации сна. Путем сбора данных и анализа их с помощью специального приложения, пользователь получает рекомендации и советы по улучшению качества сна и общего благополучия. Основной доход стартапа будет получаться от продажи умных матрасов и сопутствующих услуг, таких как подписка на мониторинг сна или индивидуальные программы для улучшения сна. |
| 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* | Умный матрас с встроенной системой терморегуляции и будильником решает проблему плохого качества сна и утомленности у своих потенциальных потребителей.  Многие люди страдают от недостатка сна, неправильных времен сна, проблем с засыпанием и просыпанием, а также от недостатка комфорта во время сна. Умный матрас позволяет решить эти проблемы, предоставляя пользователям информацию о их сне и давая рекомендации по его улучшению.  Система терморегуляции в матрасе позволяет поддерживать оптимальную температуру во время сна, тем самым обеспечивая комфортную атмосферу для отдыха. Будильник, встроенный в матрас, мягко и естественно будит пользователя в оптимальный для него момент, с учетом его фазы сна, что позволяет избежать ощущения утомленности и дезориентации после пробуждения.  Таким образом, умный матрас удовлетворяет потребности потенциальных потребителей в улучшении качества сна, чего они не могли достичь ранее, и помогает решить связанные с этим проблемы усталости и снижения продуктивности днем. |
| 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.)* | Потенциальные потребительские сегменты для умного матраса с встроенной системой терморегуляции и будильником могут быть следующими:  1. Физические лица:  - Демографические данные: возраст 25-45 лет, средний и выше уровень дохода, активный образ жизни;  - Вкусы: интерес к новым технологиям, забота о здоровье и комфорте, ценность удобства и инноваций в быту;  - Уровень образования: средний и выше уровень образования;  - Уровень потребления: потребители, которые ищут новые решения для повышения качества сна и общего комфорта в повседневной жизни;  2. Юридические лица:  - Категория бизнеса: производители и продавцы мебели, специализированные магазины матрасов, компании по интерьерному дизайну;  - Отрасль: мебельная, розничная торговля, дизайн интерьера;  - Географическое расположение потребителей: города с развитой инфраструктурой и высоким спросом на качественную мебель и товары для сна;  - Сектор рынка: B2C (продажи напрямую потребителю).  Важно отметить, что конкретные потребительские сегменты могут быть более детализированными и расширенными в зависимости от маркетинговых исследований и стратегии компании. |
| 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* | 1. Датчики температуры: использование существующих разработок в области датчиков температуры для измерения и контроля температуры на матрасе.  2. Система терморегуляции: собственная разработка системы, которая будет определять текущую температуру на матрасе и автоматически регулировать нагрев или охлаждение для достижения комфортной температуры для пользователя.  3. Умный алгоритм будильника: разработка алгоритма, который будет учитывать фазы сна пользователя и аккуратно пробуждать его в наиболее оптимальное время и выключаться, когда пользователь встает с матраса.  4. Беспроводное управление: использование существующих разработок в области беспроводных технологий, таких как Wi-Fi или Bluetooth, для обеспечения возможности управления умным матрасом с помощью мобильного приложения или другого устройства.  5. Интеграция существующих технологий: использование существующих технологий в области матрасов, таких как память формы или узлы массажа, в сочетании с умными функциями, чтобы создать более полезный и комфортный продукт.  6. Энергосберегающие технологии: использование собственных или существующих разработок в области энергосбережения для оптимизации энергопотребления умного матраса и продления срока службы его аккумулятора.  7. Безопасность и конфиденциальность данных: разработка собственных методов и алгоритмов для обеспечения безопасности и конфиденциальности данных пользователей, собираемых умным матрасом.  8. Дизайн и эргономика: создание собственных дизайнерских и эргономических решений, чтобы умный матрас был не только функционален, но и эстетически привлекателен и удобен для использования. |
| 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.* | Создание ценности: Умный матрас обеспечивает комфортный сон с помощью инновационной технологии терморегуляции и проверенных методов будильника.  Получение прибыли: Продажа умных матрасов, привлечение клиентов через различные каналы продвижения, такие как интернет-магазины, розничные магазины и рекламные кампании. Также, партнерства с поставщиками материалов и компонентов для производства матрасов.  Отношения с потребителями: Продвижение матрасов через прямые продажи и рекламные кампании, предоставление информации о выгодах и уникальных особенностях умного матраса, а также, предоставление гарантийного и сервисного обслуживания.  Привлечение финансовых и иных ресурсов: Инвестиции в разработку и производство умных матрасов, поиск партнеров и поставщиков, а также, привлечение кредиторов и инвесторов для расширения бизнеса.  Каналы продвижения и сбыта продукта: Интернет-магазины, розничные магазины, рекламные кампании, прямые продажи, партнерство с другими продавцами мебели и специализированными магазинами. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Sleep Number: компания, специализирующаяся на инновационных матрасах с системой терморегуляции и будильником.  2. Tempur-Pedic: производитель матрасов с различными функциями, включая систему терморегуляции и будильник.  3. Serta: компания, предлагающая умные матрасы с интегрированной системой терморегуляции и будильником.  4. Eight Sleep: производитель интеллектуальных матрасов, которые обеспечивают комфортный сон и используют систему терморегуляции.  5. Beautyrest: марка матрасов, включающая модели с технологией терморегуляции и будильником. |
| 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 умный матрас с встроенной системой терморегуляции и будильником предлагает непревзойденный комфорт и улучшает качество сна. Мы обеспечиваем индивидуальную регулировку температуры для каждого пользователя, что помогает создать оптимальные условия для отдыха. Наш будильник использует мягкие звуки и вибрации для постепенного пробуждения, сделав утро более приятным и не столь резким. Мы также стремимся предоставить высокое качество материалов и технологий, чтобы обеспечить долговечность и надежность нашего продукта. |
| 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* | Наш умный матрас с встроенной системой терморегуляции и будильником предлагает непревзойденные функции, которые отличают его от конкурентов. Уникальная возможность индивидуальной регулировки температуры обеспечивает идеальные условия для сна, обеспечивая удовлетворение потребностей каждого клиента. Это является существенным преимуществом перед остальными матрасами на рынке.  Наличие действующих индустриальных партнеров позволяет нам обеспечивать высокое качество продукта и эффективное производство. Мы имеем доступ к ограниченным ресурсам, что гарантирует уникальность и неповторимость нашего матраса. |
|  | **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* | - Встроенная система терморегуляции позволяет индивидуально регулировать температуру на матрасе, обеспечивая комфортный сон.  - Встроенный будильник позволяет устанавливать индивидуальные настройки времени пробуждения.  - Уникальность и неповторимость матраса обеспечивается доступом к ограниченным ресурсам и наличием действующих индустриальных партнеров.  - Конкурентоспособность обеспечивается непревзойденными функциями и возможностью удовлетворить персональные потребности клиентов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основатели стартапа видят организацию бизнеса на основе следующих принципов:  - Оптимизация производственных процессов для обеспечения высокой эффективности производства и минимизации затрат.  - Установление партнерских отношений с производителями компонентов и материалов для достижения высокого качества и конкурентоспособности продукта.  - Разработка гибкой системы управления, позволяющей оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации и потребностей клиентов.  - Финансовая устойчивость осуществляется за счет правильной бюджетной политики, постоянного контроля затрат и поиска новых источников финансирования при необходимости. |
| 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.)* | - Уникальная функция терморегуляции, которая позволяет пользователю устанавливать оптимальную температуру для комфортного сна.  - Интегрированный будильник, который действует мягко и постепенно, помогая проснуться без резких звуков или вибрации.  - Современный дизайн и эргономика, обеспечивающие удобство и комфорт во время сна.  - Инновационные технологии в производстве и использованные материалы, гарантирующие высокое качество и долговечность продукта.  - Наличие дополнительных функций, например, массаж или поддержка правильной позы во время сна, для повышения уровня комфорта и здоровья.  - Конкурентоспособная цена, которая делает продукт доступным для широкого круга потребителей.  - Легкость в использовании и настройке, с возможностью индивидуальной настройки под потребности каждого пользователя. |
| 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* | Научно-технические решения и/или результаты, необходимые для создания умного матраса включают:  - Разработку и интеграцию электронных компонентов для управления системой терморегуляции и будильником.  - Создание алгоритмов и программного обеспечения для контроля и настройки температуры матраса и работы будильника.  - Разработку и использование специальных термоизолирующих материалов и терморегулирующих элементов для обеспечения комфортной температуры на матрасе.  - Использование датчиков и сенсоров для определения температуры тела и окружающей среды и регулировки работы терморегуляции.  - Исследование и анализ эффектов различных температур на качество сна и общее благополучие человека, обосновывающие оптимальные параметры терморегуляции матраса.  - Разработку и оптимизацию энергопотребления системы терморегуляции и будильника для обеспечения энергоэффективности продукта.  - Исследование и тестирование эргономических свойств матраса для обеспечения комфортного сна и поддержки правильной позы тела. |
| 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* | Уровень готовности продукта TRL для стартап-проекта с умным матрасом составляет 6-7. Это означает, что концепция и основные технологические решения продукта уже проработаны и реализованы, однако все еще требуется провести некоторые тесты и улучшения для его завершения и коммерциализации. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона зависит от конкретных приоритетов и фокуса данной организации или региона. Однако, стартап-проект с умным матрасом, встроенной системой терморегуляции и будильником может быть связан с такими приоритетами, как развитие новых технологий в области смарт-дома, здорового сна и улучшения качества жизни. Это может быть интересно для образовательных организаций, занимающихся научно-исследовательской работой в этих областях или для предприятий, которые сконцентрированы на разработке продуктов, связанных с умными технологиями. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Маркетинговая стратегия для продвижения умного матраса может включать следующие каналы:  1. Онлайн-продажи: Использование интернет-площадок и собственного веб-сайта для продажи продукта. Это эффективно, так как онлайн-покупки становятся все более популярными, а покупатели ищут новаторские и удобные решения для улучшения своего сна.  2. Социальные сети: Реклама через платформы социальных медиа, такие как Instagram, Facebook, YouTube и т.д. Такие каналы позволяют достигнуть широкой аудитории и представить продукт в креативной форме.  3. Розничные магазины: Сотрудничество с розничными торговыми точками, специализирующимися на снаряжении, бытовой технике или мебели. Это позволит потенциальным покупателям увидеть и опробовать продукт лично перед покупкой.  Внедрение этих каналов продвижения будет обеспечивать максимальную охват целевой аудитории и приносить больше потенциальных клиентов. Важно также провести анализ и исследования рынка для определения наиболее подходящих каналов продвижения в конкретном регионе или для конкретной целевой группы. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Онлайн-магазины: Планируется использовать платформы электронной коммерции, такие как Amazon, eBay и другие специализированные сайты для продажи умного матраса. Онлайн-магазины предоставляют широкий охват клиентов, удобную покупку в любое удобное время и возможность сравнить цены и отзывы о продукте.  2. Физические магазины: Такие магазины, как торговые сети мебели, предоставляют возможность посмотреть, потрогать и протестировать умный матрас перед покупкой. Это особенно важно для продукта, который требует особых функций, таких как система терморегуляции.  3. Онлайн-платформы специализированных товаров: Магазины, специализированные на продаже товаров для дома и сна, такие как Bed Bath & Beyond, могут представлять интересные партнерские возможности для распространения умного матраса. Такие платформы привлекают клиентов, которые активно ищут инновационные и функциональные товары для комфортного сна.  Обоснование выбора:  - Использование онлайн-магазинов обеспечивает доступ к широкой аудитории и глобальному рынку. Клиенты могут с легкостью найти и приобрести продукт, а также оставить отзывы и рекомендации, что способствует поддержанию хорошей репутации продукта.  - Физические магазины позволяют потенциальным покупателям протестировать и оценить удобство и функциональность умного матраса перед покупкой. Также, наличие в магазинах умного матраса с системой терморегуляции и будильником позволит продемонстрировать его преимущества вживую.  - Онлайн-платформы специализированных товаров повышают вероятность, что целевая аудитория, интересующаяся комфортным сном и новейшими технологиями, будет находиться в поиске умного матраса с подобными функциями. Сотрудничество с подобными платформами способствует большей видимости продукта и привлечению интересованной аудитории. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1) Система терморегуляции не всегда работает должным образом. Во время сна может стать слишком жарко или наоборот холодно  … |
| 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* |  |
| 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)* |  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Умный матрас будет решать проблему плохого качества сна и утомленности путем предоставления пользователям комфортного и настраиваемого опыта сна.  Система терморегуляции в матрасе позволит пользователю настраивать оптимальную температуру для сна, что способствует расслаблению и улучшению качества сна. Пользователь сможет контролировать и регулировать температуру в соответствии со своими предпочтениями и потребностями.  Будильник, встроенный в матрас, будет мягко и постепенно будить пользователя в оптимальный момент, учитывая его фазы сна. Это позволит избежать ощущения утомленности и разбитости, которые обычно возникают при пробуждении во время глубокого сна. Пользователь будет просыпаться бодрым и более энергичным.  Кроме того, умный матрас будет отслеживать и анализировать данные о сне пользователя. Он будет записывать информацию о продолжительности и качестве сна, фазах сна и пробуждениях. На основе этих данных умный матрас будет предоставлять рекомендации по улучшению качества сна пользователя. Это может включать в себя рекомендации по изменению расписания сна, созданию удобной атмосферы для сна и т.д.  В итоге, умный матрас с встроенной системой терморегуляции и будильником предоставит пользователям индивидуальный и настраиваемый опыт сна, помогая им исправить проблемы с плохим сном и утомленностью. Он обеспечит оптимальные условия для отдыха и пробуждения, а также предоставит полезные рекомендации для улучшения качества сна. |
| 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.* |  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Развитие технической функциональности: В целях улучшения пользовательского опыта и привлечения большего количества клиентов, мы планируем разработать и внедрить новые функции в наш умный матрас.  2. Расширение дистрибьюторской сети: Рассмотреть возможность сотрудничества с отелями и спа-салонами для предоставления нашего умного матраса в качестве премиального предложения для их клиентов. |