Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Зиновьев Текстиль |
| 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.* | Разработка, модернизация и производство рамы для тактического рюкзака. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Базовые и критические военные и промышленные технологии для создания перспективных видов вооружения, военной и специальной техники. |
| 4 | **Рынок НТИ** | SafeNet. |
| 5 | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО  - телефон  - почта |
| 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** | U1756146 | 4983575 | Боташева Земфира Шагабановна | Решение инженерных проблем прикладного характера, а также сборочные работы | 89887157736  botasheva.zs@gs.donst.ru |  |  | | **2** | U1756336 | 4327486 | Борщева Ксения Андреевна | Создание эскизов продукта и работа в программах САПР | 89614178726  borschev8943@icloud.com |  |  | | **3** | U1756674 | 4968485 | Аваков Александр Степанович | Дизайнерские решения продукта, а также презентации продукта | 89953761533  avakov.as@gs.donstu.ru |  |  | | **4** | U1756355 | 4975701 | Кучер  Антон Петрович | Решение общих вопросов наладка работы и потоков информации | 89281779107  kapetrovi4@gmail.com |  |  | | **5** | U929183 | 3356657 | Новиков Владимир Михайлович | Решение инженерных проблем прикладного характера, а также сборочные работы | 89882550625  vovchiktv32@mail.ru |  |  | | **6** | U1756423 | 4283490 | Новичков  Александр Андреевич | Администрирование.  Работа по постановке ЦА и решение общих вопросов наладка работы и потоков информации | 89585745899  sasanovickov740@gmail.com |  |  | | |
|  | **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* | Композитная рама для рюкзака которая за счет используемых технологий и материала будет облегчена при тех же прочностных характеристиках что и металлические рамы, создана для переноса среднего и тяжелого груза на средние дистанции при помощи мускульной силы человека |
|  | **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 создана композитная рама для рюкзака которая за счет используемых технологий и материала будет облегчена при тех же прочностных характеристиках что и металлические рамы |
| 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* | Данное изделие решает такую проблему как переноска груза среднего и большого веса на средние дистанции , при помощи мускульной силы человека |
| 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.)* | * **Военные операции - Вооружённые конфликты, учения, служба.**   - Сухопутные войска, воздушно-десантные войска, военно-морской флот.  - Спасательные воинские формирования МЧС России (лагеря для беженцев, эвакуационные центры).  - Частные военные компании России.  Военные и службы МЧС должны иметь при себе всё необходимое обмундирование при любых обстоятельствах будь то военный конфликт или учения. Рама для тактического рюкзака позволяет решить эти проблемы.   * **Туризм, выживание→(хобби)**   - Туристические походы, горный туризм.  - Выживание в лесу.  - Хобби: Охота/ рыболовство.   * **Спортсмены, альпинисты, фитнес-энтузиасты и любители активного образа жизни.**   Люди данных двух групп также часто находятся в экстремальных условиях, при которых хороший тактический рюкзак может обеспечить надежность и сохранность их инвентаря, а также их жизни. Рама для тактического рюкзака позволяет решить эти проблемы.  **Рюкзак для каждой из групп ЦА должен иметь:** Качественные материалы, расширенное внутреннее пространство, доступ к нижним слоям рюкзака без доп. действий и сниженный вес. Рама для тактического рюкзака позволяет решить эти проблемы.  ЦА ЗинТека может быть сегментирована по 4ём направлениям – Географическое, Социально-Демографическое, Психографическое, Поведенческое.  По ABCDX-сегментации наша ЦА относится к категории A-B |
| 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* | Для изготовления изделия будут задействованы такие технологии как вакуумная инфузия, фрезерная обработка а так же швейные работы для создание внешней части рамы( лямки ,карман, пояс , поясничный подпор) |
| 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.* | - Производство необходимо важного продукта для многих рынков РФ.  - Привлечение аудитор. цифровым маркетингом, - удержание качественным продуктом + общение.  - Сотрудничество с поставщик. на взаимовыгодных условиях.  - Способ привлеч. фин. ресурсов - Поиск инвесторов.  - Сайт АО “ЗинКор”, партнерство с воен. производителями, Таргет, Телеграмм, Авито, Сарафанное радио. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямые конкуренты ЗинТека:   * **ООО «АРС АРМА» (магазин Ars Arma) (г. Краснодар, с 2019 г.).** * **ООО «ПФ «ВЕКТОР» (магазин WarTech) (г. Санкт-Петербург, с 2002 г.).** * **ООО «НПФ «ТЕХИНКОМ» (г. Санкт-Петербург, с 1992 г.)** * **Ltd «WARRIOR** **ASSAULT** **SYSTEMS** **LIMITED» (Соединённое Королевство, с 2009 г.)** * **Privately held company «5.11 Tactical» (США, с 1992г)** |
| 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* | По сравнению с уже существующими решениями наше изделие будет иметь видоизмененый конструктив позволяющий уменьшить вес при сохранение прочности |
| 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* | Полезность и востребованность нашего продукта заключается в его уникальности относительно не завышенной цене по сравнению с максимально близкими аналогичными решениями, а также более лучшим взаимодействием с клиентом для подстройки товара под изменяющиеся потребности клиента |
|  | **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* | 1. Цена наравне с конкурентами на подобный продукт на рынке.  2. За счёт использования композитных материалов было достигнуто снижение веса рамы  3. Инновации не повлияли на прочность продукта. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Партнерство с военными производителями с передачей технологии изготовления под получение 5% с дохода каждой носилки.  2. Продвижение через организации Гум.назначения и производство через волонтерские орг-ии.  3. Продажа за счет собст.ресурсов через Сайт, Авито, телеграмм, Таргет, Сарафанное радио. |
| 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.)* | По сравнению с уже существующими решениями наше изделие будет иметь видоизмененый конструктив позволяющий уменьшить вес при сохранение прочности |
| 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* | Для создания нашего продукта необходимо освоение таких технологий как работа с композитными материалами, а так же текстильное производство, а точнее раскройка и сшивка. |
| 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* | TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии. – ГОТОВО.  TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения. – ГОТОВО.  TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик. – ГОТОВО.  TRL 4 – Проверка основных технологических компонентов в лабораторных условиях. – ГОТОВО.  TRL 5 – Проверка основных технологических компонентов в реальных условиях. – ГОТОВО.  TRL 6 – Испытания модели или прототипа в реальных условиях. – ГОТОВО.  TRL 7 – Демонстрация прототипа (опытного образца) в условиях эксплуатации. – ГОТОВО.  TRL 8 – Окончание разработки и испытание системы в условиях эксплуатации. – ГОТОВО.  TRL 9 – Демонстрация технологии в окончательном виде при летных испытаниях образца. – ГОТОВО. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Стратегия РО - приоритет научно-технологического развития и построения экономики знаний.  Стратегия ДГТУ - обеспечении научно-технологического лидерства региона в новом АПК и зеленой урбанистике.  Да, соответсвует. |
| 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 заключается в том что будут организованны поставки на фронт в составе гум помощи а так же будут созданы соцсети и продвижение через них так же для товаров в этой сфере очень свойственно продвижение при помощи сарафанного радио. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Продажа в магзины соответствующей тематики а так же создание онлайн магазина с нашей продукцией. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключается в том что большинство рюкзаков представленных на рынке не имеют жесткой рамы а если и имеют то она представлена металлическими деталями что имеет достаточно большой вес по сравнению с применением композита |
| 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* | Решена проблема за счет уменьшения веса конструкции но идет сохранение прочностных характеристик при уменьшение веса изделия что уменьшает суммарно переносимый вес за счет облегчения конструкции |
| 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)* | Данное решение отвечает проблеме потребителя тем что на данный момент углетканевые рамы не очень распространены в связи с новизной технологии но имеют огромную перспективу потому что очень хорошо сочетают в себе прочностные и весовые характеристики, что дает пользователю прочную раму равномерно распределяющю нагрузку при малом весе рамы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Будет создана грузовая платформа на основе композитных материалов, которая за счет используемых материалов очень хорошо в себе совмещать такие качества, как малый вес и прочность, а так же будет повышать комфорт во время переноски груза |
| 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.* | * **SAM:**   **Максимальный объём выручки** нашего конкурента - **ООО «ПФ «ВЕКТОР»** (магазин WarTech) (г. Санкт-Петербург, с 2002 г.). составила **71 950 000 рублей** (719.500 дол-ов).  **Предприятие «ПФ «ВЕКТОР» – Многопрофильное** и от выручки **РАМА** может составлять **МАКСИМУМ 10%**, что составляет **7.195.000рублей**  Чтобы **ЗинТек** выйти на данную выручку, **МЫ ДОЛЖНЫ ПРОИЗВОДИТЬ И РЕАЛИЗОВЫВАТЬ** (7.195.000/17.000) = 423.235= **424 Рам/год.**   * **SOM:**   При нашем старте **НАШ РЫНОК РЕАЛЬНО МОЖЕТ НАХОДИТЬСЯ** среди добровольцев СВО, подразделений МЧС, ЧВК России и Туризма. **Т.е. в пределах 15% от SAM,** потому что помимо ЗинТек на рынке торгует рамами ещё 5-6 крупными фирм вытеснение которых СЕЙЧАС НЕВОЗМОЖНО.  **15% от SAM = 1.079.250 рублей** – потенциальная выручка/год с рюкзаков.  **Производить необходимо** (1.079.250/17.000) = 63.485 = **64 рамы/год.** |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1 Этап. Выход на рынок за счет сотрудничества с предприятиями, специализирующимися на воен.отрасли на условиях 5% от прибыли с нашего продукта.  2 Этап. Продолжение 1го + взаимодействие с Гум.организациями и передачей продукции на фронт.  3 Этап. Продолжение 1го и 2го + развитие собств.производства и выход на новые рынки.  4 Этап. Продолжение 1го и 2го и 3го + Расширение компании. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ  (https://fasie.ru/programs/programmastart/  fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего*  *предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*  Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем*  *представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке  продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению  параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ**  **ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных**  **программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по  программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,**  **мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |