**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

08.12.2023

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 08 декабря 2023г. №70-2023-000648 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | *Приложение для построения оптимального маршрута «smartpath»* |
| 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.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы в общественной сфере* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, навигационных систем.»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *TechNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"* *Новые производственные технологии TechNet "* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | *- Unti -*  *- Leader ID 3369030*  *- Вахрушева Екатерина Сергеевна*  *- телефон: +7 968 683 75 40*  *- почта: vaxrycheva@mail.ru* |
| 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* | *-* | *3369030* | *Вахрушева*  *Екатерина*  *Сергеевна* | *Аналитик* | *vaxrycheva @ mail.ru*  *+7(968)683-75-40* | *-* | *Неполное высшее*  *ГУУ бакалавриат* | | *2* | *-* | *3370054* | *Кожарова  Марина Павловна* | *Менеджер* | *marina\_kozharova@mail.ru*  *+7(925) 453-07-66* | *-* | *Неполное высшее*  *ГУУ бакалавриат* | | |
|  | **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* | *Разрабатываемое в рамках проекта приложение «smartpath» будет представлять собой инновационную платформу, которая поможет пользователям подобрать оптимальный маршрут с учетом цены, времени и комфорта. Благодаря удобному интерфейсу и использованию передовых технологий, пользователи смогут получать достоверные данные о спросе на такси, загрузке на дорогах, самых быстрых и дешевых маршрутах «здесь и сейчас». Приложение сможет обеспечить конфиденциальность и безопасность данных пользователей, а также возможность сохранения истории маршрута для дальнейшего анализа и использования, что сократит поиск оптимального маршрута при следующем использовании.*  *Цель реализации проекта – сделать для пользователей путь из точки А в точку Б самым быстрым, выгодным и удобным.* |
|  | **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* | *Мобильное приложение «smartpath» для удобного принятия решений по перемещению в пределах РФ* |
| 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* | *Проблема: Большой разброс информации в различных источниках, что затрудняет выбор наиболее оптимального решения. Наш стартап предлагает приложение для быстрого и удобного поиска пути из точки А в точку Б посредством более прогрессивного анализа. Пользователи смогут выбирать в приложении наиболее быстрый, дешевый или усредненный вариант передвижения. Приложение «smartpath» решает проблему траты сил и времени на решение задачи перемещения по стране, путем выбора видов транспорта, его стоимости а так же времени заложенного на выделенные маршруты.* |
| 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.)* | 1. *Сектор рынка - B2C* 2. *Пол: муж., жен.* 3. *Возраст: от 14* 4. *Географическое расположение потребителей: РФ* 5. *Люди, у которых нет собственного автомобиля.* 6. *Люди, которые ценят свое время.* 7. *Люди, чей заработок чуть выше среднего.* |
| 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* | React Native*для мобильных приложений. React Native — это фреймворк, который помогает создавать приложения для двух платформ (Android и iOS), используя единую кодовую базу.* *Разрабатываемое приложение будет взаимодействовать с такими системами, как API Карт - это набор сервисов, которые позволяют использовать картографические данные и технологии Яндекса в ваших проектах.* |
| 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.* | *Финансирование реализации проекта - Стоимость годовой лицензии на любой из продуктов API Яндекс Карт начинается от 150 000 рублей, команда разработчиков и тех специалистов на год обойдется примерно в 6 000 000р. Итого бюджет проекта составит 6 300 000 на год с учетом резерва средств на непреедусмотренные случаи. Планируется использовать разработанное приложение для получения прибыли, что возможно осуществить следующими способами:*  *1) Покупка самого приложения, при этом привязка карты к аканту во избежание использования в бюджетном варианте*  *2) Монетизация рекламы  4) Подписка. Вместо того, чтобы каждый раз платить за услугу, пользователи могут подписаться на месяц или на использования и получать скидки на тарифы* |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | *В качестве основных конкурентов можно указать:*   * *ЯндексКарты;, Google maps* |
| 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* | *Разрабатываемое мобильное приложение, будет иметь простой и удобный интерфейс, обеспечит пользователям получение информации в режиме 24/7 с гарантией сохранения конфиденциальности и безопасности данных пользователя.* |
| 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* | *Согласно исследованию центра экономики рынков, рынок навигационного ПО в России ежегодно растет: в 2021 году количество скачиваний подобных приложений достигло 42,5 млн, что больше, чем в 2017 году на 62,8%. Безусловным лидеров в навигации является Яндекс с долей рынка в 62%. Учитывая основной функционал Яндекса, карты будут в разы улучшены и выведены в свет как новая модель того, чем людям будет необходимо пользоваться до появления ещё более креативных идей. На сегодняшний день данный проект может быть реализован, технические средства для создания приложения существуют.* |
|  | **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* | *Приложение «smartpath» для построения оптимального маршрута на картах, будет иметь простой и удобный для любого пользователя интерфейс, поддерживать функцию работы в оффлайн режиме, иметь понятную и стабильную платежную систему, обеспечивать безопасность на всех уровнях. Вес приложения будет равен 115 МБ. Приложение будет разработано на языке программирования python.* |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | *Разработка приложения планируется осуществить собственными силами участников проектной группы. Запрашиваемая оплата труда разработчиков (5 человек) – 500 тыс. руб. в месяц*  *Срок разработки приложения по предварительным показателям составит 12 месяцев.*  *Доходы от проекта будут осуществляться за счет следующих пунктов:*   1. *Стоимость приложения – 15 рублей (в первый месяц запуска приложения планируется привлечь 10. 000 человек, следовательно, доход = 150. 000 руб.)* 2. *Оформление подписки с доп. опциями – 129 руб. (привлекаем каждого 5-го пользователя, получаем доход, равный 258 000 руб.)*   *Итого: 408.000 рублей в первый месяц запуска приложения без учета последующего прироста пользователей.* |
| 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.)* | *Приложение будет направлено на увеличение удобства использования уже имеющихся функций карт, и использования новых, более практичных. Поэтому оно будет отличаться от подобных приложений, при этом включая в себя их основной функционал. Простота в использовании позволит даже неопытным в обращении с электронными носителями людям, с комфортом во всем разобраться и насладиться качеством инноваций.* |
| 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* | *Технологии создания приложений уже более чем развиты,* можно использовать уже имеющиеся инструменты такие как *React Native используя единую кодовую базу.* *Разрабатываемое приложение будет взаимодействовать с такими системами, как API Карт - это набор сервисов, которые позволяют использовать картографические данные и технологии Яндекса в ваших проектах.* |
| 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* | *К настоящему времени был проведен опрос среди целевой аудитории, в результате которого сформирован характеристический портрет потребителя и определен «идеальный» образ продукта. Кроме того, была осуществлена структурная декомпозиция работ, проведено календарное планирование, составлена смета на разработку приложения, определены риски проекта.* |
| 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* | *Каналы продвижения мобильного приложения:*   1. *Продвижение (реклама) через блогеров;* 2. *Продвижение через площадки приложений в Play market и APP store* 3. *Стартап форумы и сайты;* 4. *Сети заинтересованных лиц в поддержке данного приложения;* 5. *Контекстная реклама через поисковые системы Яндекс и Google* |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | *Каналы сбыта мобильного приложения:*   1. *магазины мобильных приложений («сторы»): App Store, Google Play;* 2. *собственный сайт, QooApp* |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | *Основной проблемой является неудобство в использовании большого количества сервисов для достижения необходимого результата в решении поиска оптимального пути. Неудобство в использовании заключается в следующем:*   1. *Незнание (базовой) стоимости проезда на том или ином транспорте в уже известных нам сервисах карт* 2. *Смежная система передвижения, включающая в себя несколько транспортных средств не развита в расчетах на длинные расстояния ( за исключением столицы и крупных городов)* 3. *Даже при уже имеющейся транспортной системе в Столице и крупных городах (исходя из пункта 2) транспортная система не полноценна и не включает в себя все виды транспорта* 4. *Сервисы карт устанавливают оптимальные маршруты, не учитывая прочие факторы для удобного перемещения помимо кратчайшего пути.* |
| 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* | *Мобильное приложение «smartpath» позволит получить доступ ко всем необходимым данным карт (по базовой тарификации) не задействуя десятки других приложений и сотни сайтов.*  *Решаются такие проблемы как:*   1. *Незнание стоимости за проезд или тарифов на аренды того или иного вида транспорта доступного в городе* 2. *Неудобство при передвижении по стране, что сделает поездки напряженными в плане расчетов средств на дорогу и проложенных маршрутов* 3. *Неполноценность транспортной системы включая нововведения на просторах города* 4. *Неучет погодных условий для советов по передвижению* |
| 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)* | 1. *Жители населенных пунктов, которым важно заранее знать актуальную стоимость поездки (не включая льготы и прочие акции, понижающие цену)* 2. *Люди, готовые лучше узнать транспортную систему, возможно лучший путь, чем тот, которым пользовались многие годы* 3. *Иностранные граждане, которые могут выбирать пути по интересам (посмотреть больше или добраться быстрее)* |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | *Основной двигатель прогресса – чем проще пользоваться и удобнее все в себе совмещать, тем практичнее это будет использовано в обществе. Поэтому при разработке приложения будет уделено одинаковое внимание простоте в интерфейсе и максимальной вместительности по хранению информации. Определенно большинство карт бесплатны, но за уникальность нужно будет потратить в районе 100 рублей, что в конечном итоге многократно окупиться при конкуренции с главным по местности - Яндексом.* |
| 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.* | *Россия имеет растущее число интернет-пользователей, что создает благоприятную среду для развития приложений.*  *Востребованность инновационных приложений для облегчения жизни поддерживает потенциал проекта.*  *Реклама в приложении может обеспечить необходимый уровень рентабельности проекта.* |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Разработка и запуск приложения для построения оптимального маршрута.*  *Бесплатный полугодовой пробный период для выявления багов*  *Добавление функционала интеграций и монетизации*  *Совершенствование интерфейса в направлении упрощения работы пользователей и оптимизации всей базы данных под используемое устройство потребителя* |