Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/elektrotaksi

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Электротакси |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной наТехнологических направлениях в соответствии сперечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях | Наша бизнес-идея подходит под направление "БизнесГрад", которое входит в составакселерационной программы "ЭнергоГрад" |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Наша бизнес-идея подходит под направление "БизнесГрад", которое входит в состав**акселерационной программы "ЭнергоГрад"* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *AutoNet - это рынок НТИ по развитию услуг,**систем и современных транспортных средств на основе интеллектуальных платформ, сетей и инфраструктуры в логистике людей и вещей.* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | * Unti ID U1493452
* Leader ID 4842140
* ФИО Коркин Александр Олегович

- телефон +79023198463 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | Un ti ID | Lea der ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация(краткое описание) |
| 1 | U1 493545 |  | Чирков А.Р. | Администр атор |  |  |  |
| 2 | U1 493522 |  | Попов И.А. | Администр атор |  |  |  |
| 3 | U1 493495 |  | Ершов Д.О. | Администр атор |  |  |  |
| 4 | U1 493452 |  | Коркин А.О. | Лидер | +79023198463 |  |  |
|  |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **8** | **Аннотация проекта**Указывается краткая информация (не более 1000 | Мы предлагаем развивать на территории города Иваново службу такси, использующую |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоковпредусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальныепотребительские сегменты | электроавтомобили. Своим проектом мы хотим вывести на рынок новую и конкурентоспособную услугу. Мы ожидаем, что за счет более низкой цены на топливо и обслуживание транспорта наша служба будет более дешевой для потребителя, нежели аналогичная услуга от конкурентов. |
|  | **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* | Мы собираемся вывести на рынок услугу по перевозке населения, которая и будет приносить доход организации. Будет создан парк такси из 15 электромобилей. |
| **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* | Своим проектом мы хотим решить проблему высокой цены на такси в городе Иваново. |
| **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.)* | Основным нашим потребителем будут студенты и молодые люди, проживающие на территории города Иваново. |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга****/ продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)***Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Наши услуги будут предоставляться через мобильное приложение, созданное на базе аналогичных приложений. В качестве транспортных средств будут использоваться электромобили китайского и российского производства. |
| **13** | **Бизнес-модель\****Указывается краткое 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.* | Источник дохода - плата клиентов за заказы такси. Схема расчѐта с водителями: оплата выхода на смену + комиссия с заказа. При расчѐте учитывается издержки на привлечение и выполнение каждого заказа. |
| **14** | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Традиционные такси-компании, каршеринговые службы, общественный транспорт, электросамокатные шеринговые службы. |
| **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* | Мы считаем, что за счет более низкой цены на топливо и обслуживание транспортных средств наше предложение будет более дешевым для потребителя, нежели аналогичные услуги от таксопарков, состоящий из автомобилей с ДВС. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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* | В своем проекте мы не используем ограниченные ресурсы и не зависим от них. Также мы считаем, что наша услуга будет востребованной, так как мы сможем оказывать более дешевую услугу, по сравнению с нашими конкурентами. |
|  | **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* | В свое проекте мы используем автомобили с электрическим типом двигателя, которые не потребляет углеводородного топлива, а использует лишь электрическое топливо. Для управления службой и распределения заказов мы будем использовать автоматизированный способ, основанный на приложении, которое за счет своих алгоритмов будет заниматься этими процессами. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | В нашем проекте мы реализуем оказание транспортных услуг на базе собственного таксопарка. Мы хотим заключить трудовые договоры с водителями, которые будут работать на наших машинах, получая заработную плату и комиссию с поездок. Наш проект мы собираемся сделать независимым от других сервисов, так как таким образом мы сможем держать свои более низкие тарифы для потребителей. |
| **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.)* | Наша бизнес-идея строится на стоимостном преимуществе перед нашими конкурентами. За счет более низкой цены на оказываемую нами услугу мы считаем, что потребитель будет выбирать именно нашу службу. |
| **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* | Создание службы такси на базе электромобилей и приложений для оказания данных услуг. |
| **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* | Наш проект находится на этапе концепта. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно- техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Наш проект соответствует направлению “БизнесГрад” акселерационной программы “ЭнергоГрад” |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных* | Сайты, социальные сети, приложения на мобильных устройствах. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *каналов продвижения* |  |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для**реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Собственный сайт и приложение для оказания транспортных услуг. Мы выбрали данные варианты, так как считаем их наиболее современными и удобными для потребителя. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9** | Мы считаем, что средняя цена на поездку в городе Иваново слишком большая для нашего целевого потребителя. Так как основная часть таксопарка служб такси состоит из автомобилей с ДВС, то цена на топливо для них влияет одновременно на цены для всех служб. |
| **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* | За счет использования в качестве топлива для нашего таксопарка электроэнергии мы хотим добиться уменьшения издержек на заправки для транспортных средств цену за поездку. Так как одна заправка электротранспорта обходится приблизительно в 4 раза дешевле чем заправка автомобиля с ДВС на аналогичную дистанцию. Также издержки мы собираемся понизить и за счет льгот от государства, которые предоставляются для электромобилей( напр. бесплатная парковка, отсутствие налога на т/с) |
| **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)* | Для нашего потенциального потребителя главной проблемой является цена на данную услугу. В нашем же проекте мы предлагаем снизить цену на данную услугу, не теряя в потенциальной прибыли. Так как в нашем проекте мы предлагаем путь для уменьшения издержек, которые закладываются в цену на поездку, мы собираемся уменьшить данную цену. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Благодаря двигателям, использующим электроэнергию в качестве топлива, мы выигрываем у таксопарков использующих в своѐм парке автомобили с ДВС в цене на поездку. Так как электрическое топливо гораздо дешевле углеводородного, то цена одной и той-же поездки так же гораздо дешевле для электротакси. Поэтому цена поездки для потребителей будет ниже, а следовательно для них это будет выгодно |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные**возможности для масштабирования бизнеса, а**также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | На данный момент времени в городе Иваново большую долю в сфере перевозке людей занимает компания Яндекс, но у них нет электроавтомобилей, поэтому у нас есть большие перспективы в этом направлении. Мы сможем занять большую часть рынка . В будущем мы сможем наращивать наши масштабы (расширить базу клиентов, увеличить парк автомобилей ), в перспективе продвинуться в другие сферы услуг(грузоперевозка, доставка) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 30 | План дальнейшего развития стартап-проекта | Наш проект мы хотим предоставить для служб такси, которые ведут свой бизнес на территории города Иваново для дальнейшей реализации нашего концепта. |