**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/povodog> *(ссылка на проект)*  30.06.2023 *(дата выгрузки)*

| 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\*** | ПовоDog |
| 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 1751392  - Leader ID 3584204  - ФИО Солодовникова Евгения Александровна  - телефон +79169841516  - почта solodovnikova1701@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 | 1751398 | 4954600 | Гусейнова Лала Маслахатовна | Мыслитель | +7967071074 |  | Проектное обучение | | 2 | 1751460 | 3663462 | Буланова Татьяна Николаевна | Оценщик | tanabulanova715@gmail.com |  | Проектное обучение | | |
|  | **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* | Разработка и создание робота-поводыря в качестве помощи слепым, слепоглухим и слабовидящим людям.  ***Цель проекта:*** облегчение повседневной жизни слепым, слепоглухим и слабовидящим людям.  ***Конечный продукт:*** робот, обладающий всеми функциями собаки-поводыря и умного робота-помощника, также способный помочь человеку в повседневных задачах.  ***Потребительские сегменты***: государство, благотворительные фонды, слепые, слепоглухие и слабовидящие люди. |
|  | **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 робот-поводырь, совмещающий функции собаки-поводыря и умного робота-помощника. |
| 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* | В результате проведенного опроса была выявлены проблемы трудности с ориентацией в пространстве и сложности нахождения общественного транспорта. Данный продукт поможет в любое время с передвижением и с поиском нужных мест и предметов. |
| 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: государство, благотворительные фонды помощи незрячим и слепоглухим людям. Невидящие с рождения или люди с приобретенной слепотой (всех возрастов).  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* | На основе разработки существующий ПО для умных роботов-помощников. Для разработки ПО будут привлекаться программисты. На основе технологических разработок существующих роботов-помощников. Для создания несущего корпуса и его оснащения различными датчиками будут привлекаться инженеры-конструкторы и инженеры-тестировщики. |
| 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.* |  |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **RoboDog** (Швейцария) - Робот собака-поводырь;  **Unitree A1** (США, Нью-Йорк) - Робособака-поводырь;  **Theia** (Англия, Лафборо) - портативное устройство для передвижения. |
| 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* | В отличие от перечисленных продуктов-конкурентов, которые имеют либо узкий профиль направленности, либо остаются на стадии исследования, наш продукт - это первая отечественная разработка робота собаки-поводыря для людей с проблемами слуха и зрения. |
| 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* | Благодаря роботу-поводырю незрячие люди смогут получить более удобное устройство для передвижения.  Устойчивость бизнеса можно предположить за счет приоритетов развития национального проекта в области здравоохранения. |
|  | **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* | Робот-поводырь обладает лидаром для локализации и построения карты окружающего пространства, и камерой глубины, направленной на пользователя — с ее помощью робот распознает положение ведомого человека и подстраивает свои движения и скорость. Во время ведения робот строит оптимальный маршрут с учетом препятствий. Робот оснащен GPS, голосовым помощником, а также имеет выдвижной механизм, напоминающий клешню, чтобы брать какие-либо вещи и передавать их незрячему человеку. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенный сотрудники (программисты - 3 человека, инженеры-1 человек и робототехники-2 человека).  Команда проекта обеспечит следующие работы:  **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 и т.д.) * Поиск стейкхолдеров (поиск спонсоров и инвесторов, заключение договоров с компаниями партнерами) * Проведение рекламной компании |
| 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.)* |  |
| 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* | Так как конечный продукт будет состоять из ПО и конструкции тела робота, то необходимо создать:   * ПО будут программировать специалисты с использованием искусственного интеллекта и нейронных сетей * Конструкцию тела робота, с батареей которая сможет держать заряд до 12 часов будут создавать инженеры и робототехники. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:   * Разработана концепция проекта * Проведён опрос целевой аудитории * Проведен анализ рентабельности проектного предложения * Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта * Проведён социальный анализ * Проведён анализ рисков * Проведён технический анализ создаваемого продукта * Проведён 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.) * Проведён анализ и определены потенциальные спонсоры, партнёры и инвесторы. |
| 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: Youtube, специализированные выставки, презентации в учебных заведениях для незрячих людей. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения максимального доступа к информации целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение контрактов, интернет-магазины, выставки. Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Трудности с ориентацией в пространстве и нахождении общественного транспорта. По результатам проведенного исследования 100% опрошенных желают развивать технологии, которые будут улучшать повседневную жизнь слепым и слепоглухим людям. |
| 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* | Робот собака-поводырь позволит незрячим людям хорошо ориентироваться в пространстве и без проблем передвигаться дома, в городе и за городом. |
| 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 улучшения удобства передвижения и ориентирования в пространстве 100% опрошенных готовы использовать робота собаку-поводыря для помощи в передвижении и поиске нужных предметов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Государство и благотворительные фонды будут закупать данное устройство и выдавать нуждающимся, либо сами нуждающиеся будут закупать данное устройство. |
| 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.* | Рынок роботов-поводырей представляет собой растущий сектор, который может принести значительную прибыль. Согласно прогнозам, к 2025 году мировой рынок роботов-поводырей достигнет $1,5 млрд. Это связано с увеличением числа людей с ограниченными возможностями передвижения и возрастающей потребностью в помощи.  Основным сегментом рынка являются люди с нарушениями зрения и слуха. Кроме того, существуют и другие сегменты, такие как люди с нарушениями координации движений, люди с нарушениями памяти и т.д.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают расширение линейки продуктов, увеличение производственных мощностей, расширение географического присутствия и т.д.  Что касается рентабельности бизнеса, то она зависит от многих факторов, включая стоимость производства, конкуренцию на рынке, спрос на продукцию и т.д. Однако, учитывая растущий спрос на роботов-поводырей и высокий потенциал прибыли, можно ожидать высокую рентабельность данного бизнеса. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| **Этап реализации**   * Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: * Разработка ПО и конструкции робота-поводыря, сборка, настройка и тестирование * Сбор первых заказов   **Этап завершения**   * Финальная проверка выполненной работы * Закрытие бюджета и всех схем * Запуск продукта |
| --- |