**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «Экстрим-Русь (Extreme Russia)» |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** | *- 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\*** | - Leader ID-«id 4985461»  - ФИО-Квятковский Иван Михайлович»  - 8 926 082 83 34  - anosovivan04@mail.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | 4985461 | Квятковский Иван Михайлович | Лидер | 89260828334  Anosovivan04@mail.ru | --- | Опыт работы в других различных проектов как командных и обширных так и одиночных локальных. | |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Краткое изложение идеи проекта состоит в том, чтобы помочь Российскому туризму, который заведомо в связи с тяжелой политической и экономической ситуацией в мире и в частности России, в этом опасном и недружелюбном мире, находится в плачевном состоянии. Идея заключается в постройке сети туристических баз, отелей и курортов на просторах всей нашей страны. Идея актуальна, так как природный потенциал нашего государства не реализуется экономически выгодно как для покупателя услуги так и для бизнеса должным образом в данный момент. Безусловно, уже существуют обустроенные курортные зоны во всем известных местах: республика Дагестан, Сочи, Алтай, однако это лишь верхушка айсберга. Сколько еще неизведанных, но таких красивых уголков нашей Родины? Проект призван ознакомить как можно больше Российских граждан с подобными местами, помочь Российской экономике (в частности в секторе туризма) и разумеется, дать людям возможность за разумные деньги отдыхать на территории собственной страны. Также цель проекта обусловлена тем, что на сегодняшний момент человек с деньгами, который рассматривает варианты для отдыха себя или своей семьи скорее выберет иностранный вариант отдыха, такой как : Турция, Эмираты, Италия… Так как это банально будет выгоднее как по качеству отдыха, так и по затратам на него. Наша же цель сделать отдых на просторах РФ наиболее привлекательным в глазах обычного гражданина, тем самым привлекая капитал и трудовые ресурсы в экономически слабо развитые районы России.  Также проект призван бороться с последствиями бича современности – офисной сидячей работы. Сеть отелей будет предоставлять своим гостям преимущественно активные виды отдыха, дабы улучшить их физическое здоровье и внести в их существование немного разнообразия. |
|  | **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* | Услуги по всем высшим стандартам отельного бизнеса. |
| 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* | Услуги направлены на удовлетворение потребности в активном отдыхе людей, которые не желают проводить все свое время отдыха в своем номере. |
| 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.)* | Одиночки, семьи, молодые, среднего возраста, пенсионеры. Такой тип услуги соответственно не подойдет для несовершеннолетних, но они также могут пользоваться ими через своих представителей, отдыхая вместе с семьей. |
| 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* | --- |
| 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.* |  |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Подобных проектов в России нет, но из похожих можно выделить Radisson, Alean, Azimut из русских  Marriot hotels, intercontinental hotel group, accor hotels… |
| 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* | Все преимущества и основная идея описаны выше в аннотации. Идея заключается именно в том, чтобы заставить выйти людей из насиженных номеров и отдыхать активно (на природе) в том числе наслаждаться красивыми пейзажами за окном и не стенами отеля. Именно поэтому люди потянуться именно к нам, а не к конкурентам. |
| 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* | Также нашей целью можно назвать улучшение соотношения цены качества за предоставляемые услуги по сравнению с Российскими и зарубежными вариантами, за счет квалифицированного персонала, снижения уровня коррупции в пределах нашего бизнеса, улучшение логистики, качества отделки номеров и отеля, а также качества предоставляемых услуг гидов и экскурсии, затраты на которые будет входить в стоимость. |
|  | **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* | --- |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Этот пункт будет дорабатываться в процессе после того как в бизнес вложатся инвесторы |
| 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.)* | Указано выше |
| 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* | Указано выше |
| 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* | На стадии доработки и усовершенствования |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Полное соответствие как научно-технической базы и идеи, так и экономически выгодной стратегии. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Маркетинг, продвижение идеи, продакт-плейсмент посредством телевизора соц-сетей и баннеров на улице. Главным образом отдел маркетинга будет задействован на влияние на молодежные слой населения, так именно они главным образом продвигают продукт и делают его известным и успешным. А также именно молодежь потенциально с большим желанием подхватит идею активного отдыха и продвинет ее как еще более молодым и зеленым, так и старшим (родителям, прародителям) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Указано выше, люди, потенциально расположенные к активному отдыху (потенциально все)….. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Указано в аннотации пункт 8 |
| 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* | Указано в аннотации пункт 8 |
| 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)* | Указано в аннотации пункт 8 |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Указано в аннотации пункт 8 |
| 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.* | Указано в аннотации пункт 8 |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Дальнейшее развитее заключается в том, чтобы построить первый отель в специальном красивом и живописном месте России (заранее найденном до) со всей соответствующей физической информационной структурой вокруг этого отеля, и после расчета по долгам с инвесторами, они либо*  *1) Дальше продолжать сотрудничать с нами, искать новые места, открывать новые отели, помогают развиваться Российскому туризму и экономике, преумножают свой капитал.*  *2) За неимением инвесторов ждем окупания отеля, начинаем строить новые, строить сеть из 20, 30 + отелей на долгую перспективу.*  *3)Наименее вероятный вариант, но как экономисты мы должны учитывать все риски. Бизнес затухает на стадии развития за не имением должного инвестирования, глобального кризиса или нестабильной экономической и политической в России и в Мире.*  *P.S Группа: Мировая экономика 2-1; Выполнил: Квятковский Иван Михайлович.* |