**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/gps-stiker 01.12.2023

| 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 | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | GPS - стикер |
| 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;* |
| 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  - 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 | U1034649 | 1154654 | Александрова Анастасия | Руководитель проекта | 89530195592  a.alexandrovaa01@gmai.com | Проджект менеджер ООО "Рекламное агенство "Атомик" |  | | 2 | U1758330 | 2035763 | Комкова Мария | Юридическая консультация  и организация PR компании | 89267958186  komkovam15@gmail.com | Менеджер проекта департамента реализации проектов АО «Ионообменные технологии» |  | | 3 | U1133991 | 1132658 | Русаков Никита | Организация маркетинговой стратегии |  |  |  | | 4 | U1758337 | 1160028 | Мохнаткин Данила | Анализ маркетплейсов  и развитие диллерских сетей | 89190420455  [danny.makhno@mail.ru](mailto:danny.makhno@mail.ru) | Специалист по корпоративным продажам в АО «Грандъ-Отель» |  | | 5 | U1758320 | 1384485 | Сергеев Антон | Развитите бренда и создание фирменного стиля и дизайна | 89190172709  html33@list.ru | Куратор московских площадок в БФ «Фонд Валерия Гергиева» |  | | 6 | U65624 | 2455662 | Ахмедов Ширвани | Финансовая консультация и анализ рынка |  |  |  | | |
|  | **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 gps-трекера для отслеживания потерянных вещей  *Актуальность проекта:* 1.Потеря вещей: GPS-трекеры помогают быстро найти потерянные вещи и вернуть их владельцам. (<https://news.samsung.com/ru/samsung-izuchila-kak-chasto-luydi-teryayut-veschi>)  2. Развитие технологий: GPS-трекеры становятся все более доступными и удобными в использовании. С их помощью можно отслеживать местоположение вещей в режиме реального времени, что значительно упрощает процесс поиска. ([https://национальные проекты.рф/projects/tsifrovaya-ekonomika](https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects/tsifrovaya-ekonomika))  3. Защита имущества: GPS-трекеры могут использоваться не только для поиска потерянных вещей, но и для защиты имущества от кражи. Если вор попытается угнать автомобиль с установленным трекером, полиция сможет быстро отследить его местоположение и задержать преступника. (<https://www.26.rospotrebnadzor.ru/press-center/pr/4633/>)  4. Безопасность: GPS-трекеры могут быть полезны для обеспечения безопасности людей. Например, родители могут отслеживать местоположение своих детей и знать, когда они приходят и уходят из школы или других мест. ([https://dobro.press/articles/den-propavshih-detei-kak-izmenit-statistiku#:~:text=Ежегодно%20в%20России%20пропадает%2040,мая%20—%20Международный%20день%20пропавших%20детей](https://dobro.press/articles/den-propavshih-detei-kak-izmenit-statistiku#:~:text=%D0%95%D0%B6%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%20%D0%B2%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%B5%D1%82%2040,%D0%BC%D0%B0%D1%8F%20%E2%80%94%20%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%8C%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B2%D1%88%D0%B8%D1%85%20%D0%B4%D0%B5%D1%82%D0%B5%D0%B9).) |
|  | **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* | Разработка устройства, которое помогает пользователям найти потерянную вещь, обозначая её местоположение на карте, а также звуковым сигналом. |
| 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* | Забывчивые, рассеянные люди в РФ и СНГ;  Многозадачные активные люди в РФ и СНГ;  Семьи с детьми или людьми, страдающими от проблем с памятью в РФ и СНГ;  Обладатели ценных дорогих вещей, беспокоящиеся за их сохранность в РФ и СНГ. |
| 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.)* | Родители: родители часто беспокоятся о безопасности своих детей и хотят знать, где они находятся. Возраст: от 25 до 50 лет.  Пожилые люди: пожилые люди могут испытывать проблемы с памятью и ориентацией в пространстве, поэтому GPS-трекер может помочь им оставаться на связи и контролировать свое перемещение. Возраст: старше 50 лет.  Люди с ограниченными возможностями: люди с ограниченными возможностями могут использовать GPS-трекеры для контроля своего перемещения и помощи в ориентации на местности. Возраст: любой.  Бизнесмены и руководители: руководители и менеджеры могут использовать GPS-трекеры для отслеживания перемещения своих сотрудников и контроля выполнения задач. Возраст: от 30 до 60 лет. |
| 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* | *Технические комплектующие, необходимые для работы устройства (будут приобретены для сборки устройства):*   * аккумулятор * беспроводная зарядка * динамик * клейкая лента * gps-трекер * bluetooth датчик * вибромотор * алюминиевый корпус * водозащитные технологии * мобильное приложение |
| 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.* | B2C  Для покупателей GPS-стикер будет продаваться в двух возможных вариациях - базовая версия и улучшенная версия Pro  1. Базовая версия - работает на батарейке, действует в пределах 50 метров и присылает уведомление, если вы вышли из этой зоны, оставив устройство с трекером, меньше по габаритам  2. GPS-стикер Pro - функция беспроводной зарядки, с зарядкой в комплекте, без ограничений по радиусу действия, есть звуковое и вибро обозначение устройства, присылает уведомление, если вы вышли из определенной зоны действия ( зона указывается пользователем) , показывает в реальном времени нахождение вещи со стикером через спутник, система анти-шпион, кнопка для отключения вибро и звукового сигнала  B2B  GPS-стикер также будет продаваться компаниям, которые заинтересованы в контроле и безопасности своего оборудования  Подписка  Также для всех пользователей предусмотрена возможность приобретения подписки, которая увеличивает количество подключаемых устройств, позволяет сортировать их по категориям.  При покупке нашего продукта в подарок идет бесплатное пользование подпиской. Базовая версия - 3 месяца, GPS-стикер Pro - 6 месяцев  Цена:  1. Базовая версия - 2500р  2. GPS-стикер Pro - 7000р  3. Подписка - 150р в месяц |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Tile  AirTags от Apple  Samsung Galaxy Smart Tags  Spot  GPS трекер Hoco |
| 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* | – Высокая точность определения местоположения.  – Быстрое время старта.  – Длительное время работы от аккумулятора.  – Компактный размер и легкий вес.  – Водонепроницаемость.  – Простота в управлении и анализе данных.  – Совместимость с другими устройствами. |
| 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* | Сборка стикера из качественных материалов ведущими инженерами команды.  Защита от дождя и тд, клейкая лента/герметичность, возможность разных креплений (зажим, брелок, липучка) |
|  | **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. Точность позиционирования: GPS-трекер должен обеспечивать точность позиционирования в пределах 5-10 метров. Это позволяет определить местоположение объекта с достаточной точностью для большинства приложений. 2. Время холодного старта: Время, необходимое для первого определения местоположения после включения устройства или потери сигнала. Оно должно быть в пределах 30-60 секунд. 3. Энергопотребление: GPS-трекеры должны иметь низкое энергопотребление для увеличения времени автономной работы устройства. 4. Размер и вес: Устройство должно быть компактным и легким для удобства использования и скрытой установки. 5. Водонепроницаемость и пылезащита: В зависимости от области применения, устройство должно быть защищено от влаги и пыли. 6. Совместимость с другими устройствами: Трекер должен быть совместим с другими устройствами, такими как смартфоны и компьютеры, для передачи и анализа данных.   *Особые функции устройства:*   * Регистрация и активация устройства с помощью мобильного приложения при использовании технологии Bluetooth и GPS * Устройство вибрирует и издает специальный звук, если от него отдалиться на расстояние более 50 метров с устройством, на котором трекер был активирован (система АНТИ-ШПИОН) * Деактивация системы АНТИ-ШПИОН через отпечаток пальца |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | ЗП инженерам (включая исправление ошибок) - 80 тыс. рублей. Срок - 4 месяца. Итого: 320 000 руб.  ЗП программистам (включая исправление ошибок) - 80 тыс. рублей  Срок - 4 месяца. Итого: 320 000 руб.  Разработка мобильного приложения - 1,5 млн. рублей  Упаковка товара (дизайн, упаковка) - 300 тыс. рублей  Материалы 1 - 1000 р. Кол-во - 100 штук. Итого: 100 000 руб.  Материалы 2 - 4500 р. Кол-во - 50 штук. Итого: 225 000 руб.  Тест устройств - 175 000 р.  Реклама в ВК, Яндекс.Директ, маркетплейсы - 1,5 млн. руб.  **ТРЕБУЕТСЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА СУММУ 4 440 000 руб.** |
| 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.)* | 1. Высокая точность позиционирования: Наш GPS-трекер обеспечивает точность позиционирования до 5 метров, что является одним из лучших показателей на рынке. 2. Быстрое время старта: Мы оптимизировали нашу систему для быстрого определения местоположения, время холодного старта составляет менее 30 секунд, а время теплого старта - менее 1 минуты. 3. Длительное время работы от аккумулятора: Благодаря низкому энергопотреблению, наш трекер может работать до нескольких дней без подзарядки. 4. Компактный размер и легкий вес: Наш трекер имеет компактный размер и легкий вес, что делает его удобным для использования и скрытой установки. 5. Водонепроницаемость: Наш трекер защищен от влаги, что позволяет использовать его в любых погодных условиях. 6. Простое управление и анализ данных: Программное обеспечение нашего трекера является простым в использовании, и предоставляет широкий спектр функций для анализа данных. 7. Совместимость: Наш трекер совместим со всеми популярными устройствами и операционными системами. |
| 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* | Для создания GPS-трекера необходимо решить следующие научно-технические задачи:   1. Разработка компактного и легкого GPS-приемника, способного точно определять местоположение объекта. 2. Создание энергоэффективного процессора и аккумулятора для обеспечения длительного времени работы устройства без подзарядки. 3. Разработка программного обеспечения для управления трекером и анализа полученных данных. 4. Создание водонепроницаемого корпуса для защиты устройства от внешних воздействий. 5. Разработка системы связи для передачи данных на удаленный сервер или мобильное устройство. 6. Решение этих задач позволит создать надежный и эффективный GPS-трекер, который будет востребован на рынке. |
| 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* | Разработан Бэклог продукта, проведен опрос, разработан визуальный стиль бренда, проект готов к производству прототипа продукта. |
| 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* | 1. Пробные партии образовательным гос.учреждениям/фондам помощи пациентам с деменцией для получения положительной обратной связи (бартер) 2. Контекстная реклама в Яндексе, 3. Реклама через блогеров в социальных сетях, 4. Партнерские программы 5. Через тематические страницы в вк,одноклассниках, ютубе |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - магазины электроники  - автоматы в метро и др. общественных местах  -маркетплейсы |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Люди теряют ценные и нужные вещи, а потом долго тратят время на их поиски 2. Люди боятся, что их ценные вещи могут украсть, и они не смогут их найти 3. В семье есть родственники (дети или люди с болезнями), которые могут потеряться и не смогут обеспечить свою безопасность |
| 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* | Создание устройства, способного помочь людям быстро находить потерянные вещи, определяя их точное местоположение на карте и оповещая об этом звуковым сигналом.  Функция антишпион позволяет безопасно для людей отслеживать свои вещи и не переживать за конфиденциальность частной жизни и защищает от маньяков. |
| 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)* | **-забывчивые и рассеянные люди**, которые часто что-то теряют и желают быстро находить свои вещи и получать уведомление, если они все- же где забыли свою ценную вещь.  -**многозадачные активные люди** (которые постоянно находятся в движении, сменяют много локаций за день и боятся потерять ценный  для них предмет)  -**семьи с маленькими детьми, беспокоящиеся за их сохранность**(GPS-трекеры также могут быть привлекательными для родителей, которые хотят быть уверены в безопасности своих детей. Они могут использовать эти устройства для отслеживания движения своих детей в режиме реального времени и получать уведомления, если они покидают заданные зоны.)  -**люди, страдающие от проблем с памятью** и желающие не искать подолгу где они оставили ту или иную вещь  -**обладатели ценных дорогих вещей, которые беспокоятся за их сохранность(**GPS-трекеры могут быть полезными для обладателей различных ценных вещей, с их помощью они смогут отслеживать местонахождение своих вещей и быть уверенными в их сохранности. Они хотят держать их под контролем и получать сигнал, если вещь покинула свое место**)**  **-Люди, беспокоящиеся за своих пожилых родственников, которые могут потеряться в пространстве**: GPS-трекеры могут быть полезными для пожилых людей, особенно для тех, у кого есть проблемы со здоровьем или кто страдает от деменции. Они могут использовать эти устройства для того, чтобы быть найденными в случае возникновения проблемы или потери их в ориентации |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Регистрация и активация трекера с использованием мобильного приложения через Bluetooth и GPS. 2. Вибросигнал и звуковой сигнал трекера при отдалении от него на расстояние более 50 метров устройства, на котором он был активирован (функция “Анти-шпион”). 3. Отключение функции “Анти-шпион” с помощью отпечатка пальца. 4. Наличие в приложении карты слежения за трекером и доступа ко всем активированным на нем устройствам. |
| 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.* | По данным Berg Insight, количество устройств GPS-слежения в мире по итогам 2021 года уже составило 11,2 млн. В 2026-ом же эта цифра, по мнению аналитиков, достигнет 28,3 млн. А стоимость рынка вырастет с €1,4 млрд в 2021-ом до €3,7 млрд в 2026-ом. В стране в целом маржинальность производства навигационного оборудования составляет сегодня 10-12%. Среднегодовая динамика скачиваний навигационных мобильных приложений за последние 5 лет составила + 13%. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| *I-III квартал 2024:*  *- Аренда помещения под производство*  *- Закупка оборудования для производства*  *- Наем сотрудников*  *- Создание тестового прототипа устройства*  *- Наладка производства и запуск первой партии устройств на рынок*  *III-IV квартал 2024:*  *- Расширение ассортимента, добавление новых функций*  *- Запуск рекламной кампании и продвижение на рынке*  *- Участие в выставках и конференциях*  *- Развитие партнерской сети и дистрибьюции*  *I-II квартал 2025:*  *- Запуск сервиса онлайн-мониторинга*  *- Оценка результатов и планирование на следующий год*  *- Добавление новых устройств в линейку*  *- Выход на рынок СНГ*  *В будущем ожидается появление новых возможностей, таких как интеграция с другими устройствами, использование искусственного интеллекта для анализа данных, а также улучшение пользовательского интерфейса.* |
| --- |