**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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «Куртка-грелка» |
| 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* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Зенченко Мария Андреевна+79190858545Maryzen1911@gmail.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | Коренева Юлия Романовна | Помощник руководителя | +79854285793 | Студент 3 курса бакалавриата |
| 2 | Пастушкова Екатерина Алексеевна | Помощник руководителя | +79774908077 | Студент 3 курса бакалавриата |
| 3 | Зенченко Мария Андреевна | Руководитель | +79190858545 | Студент 3 курса бакалавриата |
|  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | Создание куртки-грелки- это проект, который призван облегчить жизнь людям, которые сильно замерзают в холодное время года. Куртка представляет собой уникальное изобретение, которое поможет контролировать тепловой режим тела в холодное время года без опасного перегревания определенных органов человека. |
|  | **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* | Куртка-грелка оснащена нагревательными панелями 5V, благодаря которым пользователь может настраивать нужную температуру куртки и сохранять необходимое тепло. Кроме того, панели работают на аккумуляторах, которые позволяют производить зарядку куртки всего раз в неделю. |
| 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* | Данный продукт решает проблему большинства людей, которые некомфортно себя чувствуют в холодное время года. Куртка снабжена тонкими проводами из углеродного волокна и работает под напряжением от 12 до 24 вольт. Некоторые начинающие пользователи могут испытывать трудности с настройкой температуры, но в комплекте прилагается специализированный пульт. Он поможет пользователям точно настроить температуру нагрева. Для пользователей, испытывающих трудности, будет доступен номер технической поддержки, в которой всегда помогут решить возникшие проблемы с использованием товара. |
| 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.)* | Куртка-грелка имеет огромный потенциал на рынке одежды. Она обладает уникальной функцией нагрева с помощью нагревательных панелей. Рынок данного продукта В2С. Продукт предназначен для физических лиц мужского и женского пола, различного возраста, от старшего школьного возраста и далее. В России этот сегмент может быть охвачен людьми любого возраста и социального статуса из любого региона страны. |
| 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* | Технология произошла от ранней модель электроодеяла, представлявшей собой наматрасник (underblanket), который помещался поверх матраса и грел человека снизу. Первая известная публикация о таком устройстве появилась в 1930 году, оно производилось фирмой Samson United Corporation |
| 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.*  | Продукт+ возможность круглосуточной технической поддержки  1. Продажа куртки-грелки и приобретение контактов технической поддержки по обслуживанию куртки. Покупатели могут приобрести куртку и получить ее бесплатное техническое обслуживание на год. 2. Услуги по упаковке, доставке и настройке куртки-грелки. (Наглядное обучение по использованию функций продукта). 3. Партнерство с крупными магазинами одежды и онлайн-площадками. (Wildberries, Ozon, Спортмастер) 4. Проведение маркетинговых кампаний и рекламных акций. Компания может проводить маркетинговые кампании и рекламные акции для привлечения новых клиентов и увеличения продаж куртки-грелки. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямые конкуренты: Xiomi, PLANTA, Kitfort, EcoSapiens, Wattico- перечисленные фирмы на данный момент активно производят и продают электроодеяла с возможностью изменения и контроля температурного режима. |
| 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* | Данный товар является уникальным в связи с его оптимизацией в отличие от своих конкурентов. В товаре учтены медицинские аспекты касаемо органов тела, которые нельзя подвергать излишнему нагреванию. |
| 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* | На отечественном рынке курток в рамках текущего периода 2023 года наблюдается восходящий тренд на использование утепленных материалов в их производстве. В период c августа 2023 по октябрь 2023 в магазинах одежды были проданы разные типы верхней одежды. Проведенный анализ показал, что куртки — имеют долю продаж в 10%. Популярность курток растет осенью, когда становится холоднее. Осенний сезон подразумевает постепенное похолодание, что влияет на модельный ряд и предпочтения покупателей. В это время года люди обращают внимание на теплую одежду, такую как свитеры, пальто, шапки и шарфы. Также в осенний период покупатели активно интересуются новыми коллекциями сезона осень-зима. |
|  | **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* | Проект по созданию электрокуртки-грелки относится к производственной сфере и техническому направлению проектов. Для его реализации необходимо использовать различные технологии, такие как нагревательные панели 5V, текстильные материалы, утеплитель. Кроме того, для создания такой куртки нужно будет проектировать план расположения нагревательных панелей. План будет создаваться при участии медицинского работника, будут учитываться особенности человеческого организма. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнерами проекта могут выступать: • Магазины одежды и спорттоваров: партнеры могут предоставить возможность размещения товара на полках своих магазинов. • Онлайн площадки и маркетплейсы: могут предоставить свои услуги по размещению товаров в онлайн пространстве и продвижению этого товара. • Магазины текстиля: предоставят материалы и ткань для производства продукта.  |
| 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.)* | Приобретение нашего продукта способствует снижению переохлаждения организма в осенне-зимний период и, как следствие, снижение частоты возникновения заболеваний. |
| 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* | Инновационные спортивные технологии, инновационные технологии производства нагревательных панелей, уникальный дизайн продукта. |
| 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* | Организационно, кадрово и материально проект проработан на 45%. Постоянные расходы:1. Аренда помещения: 176 000
2. Зарплата работников, не связанных напрямую с производством: 30 000
3. Налоги и страховые взносы: 6%.
4. Расходы на маркетинг и рекламу: 100 000

Переменные расходы:1. Сырье и материалы для производства: 232 4962. Зарплата для производственных работников: 44 000Общие расходы проекта: 617 445 рублей |
| 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 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны».Таким образом, наш проект актуален, т.к. дает возможность людям любого, в т.ч. и старшего возраста, а также людям с ограниченными возможностями здоровья использовать нашу куртку и не переохлаждаться. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Партнёрами для продвижения проекта могут выступать: • Магазины одежды и спорттоваров: партнеры могут предоставить возможность размещения товара на полках своих магазинов. • Онлайн площадки и маркетплейсы: могут предоставить свои услуги по размещению товаров в онлайн пространстве и продвижению этого товара. • Магазины текстиля: предоставят материалы и ткань для производства продукта. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:  1. Магазины одежды и онлайн магазины: разместят нашу продукцию на полках своих магазинах и в интернет-магазинах. 2. Компании, продающие спортивные товары: продвинут куртку-грелку среди любителей спорта и активного отдыха.  3. Производители электроодежды: взаимодействие с производителями электроодежды может привести к разработке новых функций и, в последствии, улучшения качества куртки-грелки. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Стартап проект направлен на решение проблемы людей, которые чувствуют дискомфорт в холодное время года при длительных прогулках на открытом воздухе. Учитывая особенности лимфатической системы и внутренних органов человека, панели нагрева будут установлены в безопасных местах тела человека, чтобы избежать перегрева и предотвратить дальнейшие заболевания связанные с этим. Настройка температурного режима позволит каждому выбрать степень обогрева для комфорта при носке. |
| 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* | С помощью нашего проекта проблема переохлаждения в осенне-зимний период может быть успешно решена путем приобретения одного продукта |
| 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)*  | Держателями проблемы являются все пользователи, начиная со старшего школьного возврата, по каким-либо причинам испытывающие дискомфорт при нахождении на улице в холодный период времени. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории качественно, безопасно и технологично проводить время на улице в холодное время года и при низких температурах. |
| 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.* | Общие расходы проекта: 617 445 рублейСрок окупаемости: 0.4 годаТочка безубыточности: 42 куртки в месяц |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *В дальнейшем мы хотим расширять производство и приобретать собственные станки для пошива курток, разработать собственную технологию пошива изделий, также открыть несколько производственных линий с различными моделями курток, жилеток и аксессуаров с нашей технологией безопасного обогрева.* |