**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_https://pt.2035.university/project/powerbike\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | PowerBike |
| **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 | Развитие аттракционного комплекса путем введения новых технологий. Вывод рекламных компаний на новый уровень для привлечения клиентов.  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ СИСТЕМ ТРАНСПОРТИРОВКИ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГИИ. |
| **4** | **Рынок НТИ** | ENERGYNET, SPORTNET |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *Искусственный интеллект* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unti ID - Leader ID U1463941- ФИО Смирнов Илья Романович - телефон +79992400158- 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 | U1464086 | 3461130 | АйсинРоман Дмитриевич  | Предприниматель | aysin2003@mail.ru+7 (960) 512-60-08 | Системный администратор | Неполное высшее образование |
| 2 | U1464093 | 3390153 | ОглиндаЕкатерина Алексеевна  | Администратор | +7 (915) 849-90-53oglindakatya2004@gmail.com | Системный администратор | Неполное высшее образование |
| 34 | U1464153U1464161 | 34595231166789 | ВеригинаПолина Павловна Цветков Алексей Николаевич | ПроизводительИнтегратор | +7 (950) 807-40-99polina.verigina.2014@yandex.ru+7 (915) 833-12-18lesha06052003@gmail.com | Разработчик (front-end)Тестировщик | Неполное высшее образованиеНеполное высшее образование |

 |
|  | **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 | Главной целью нашего проекта является установка уникальных тренажеров-аттракционов, работа которых основана на современных технологиях, в общественных местах. Так что мы рассматриваем взаимодействие с магазинами для установки нашего оборудования там и привлечением клиентов непосредственно в этот магазин.  |
|  | **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*  | Предоставление попытки использовать наш тренажер-аттракцион за деньги для измерения своей энергии. Также продажа или аренда магазинам, которые будут устанавливать наше оборудование для привлечения новых клиентов.  |
| **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*  | Мы решаем проблему людей, который пришли в ТЦ с маленький ребенком, путем развлечения детей с помощью нашего тренажера, также решаем проблему людей, которым не хватает соревнований в жизни. Наше оборудование также решает проблему дешевой рекламы для владельцев различных магазинов.  |
| **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.)* | Дети и взрослые люди, владельцы ТЦ и владельцы различных магазинов. |
| **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* | Преобразование механической энергии в электрическую и ее последующее измерение.  |
| **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.*  | Осуществляем прямые продажи руководителям магазинов и владельцам ТЦ, основную прибыль будем получать с платы людей за попытку участия в нашем аттракционе. Основной сегмент клиентов: посетители ТЦ и владельцев магазинов, желающие привлечь большой траффик в свой магазин. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Аттракцион- груша, различные хваталка-манипуляторы с игрушками.  |
| **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* | тренажер - аттракцион, который замеряет объем выработанной энергии за единицу времени и достигнутую максимальную скорость позволяем привлечь новых посетителей в магазин или торговый центр и занять детей , поднимает настроение посетителей. |
| **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* | Наш аттракцион уникален тем, что измеряет то, что в домашних условиях не измерить, а именно количество вырабатываемой энергии, отсюда следует уникальность нашего продукта. |
|  | **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* | Физическая сила, вырабатываемая энергия. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основной процесс - прямые взаимоотношения с клиентами, они же будут являться нашими партнерами, так как наш товар позволит привлечь количество посетителей в их магазин. |
| **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.)*  | Уникальность измерения человеческой силы, соревновательный момент, простота участия, доступность каждому посетителю, комфортабельность, дешевая реклама для владельцев ТЦ. |
| **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* | Генератор тока установленный на тренажере-аттракционе. |
| **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* | Проект находится на стадии формирования идеи. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Наш проект соответствует приоритетам вузу связанным с созданием продукта в сфере энергетики  |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Соц. Сети, мероприятия награждения за достижение верхних строчек рейтинга, прямая реклама (раздача листовок) |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Магазины и ТЦ, городские площадки |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | 1) Проблема родителей: Ребенок капризничает, потому что ему скучно в ТЦ; 2) Проблема владельца магазина: Мало посетителей и покупателей, низкий трафик; 3) Проблема молодых людей: Нечем впечатлить девушку; |
| **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*  | 1) Проблема родителей: Ребенок капризничает, потому что ему скучно в ТЦ; (решается частично, ребенок будет занят на ограниченное количество времени, вместе с тем потратит энергию, будет меньше капризничать) 2) Проблема владельца магазина: Мало посетителей и покупателей, низкий трафик; (решается частично, данный аттракцион будет привлекать не всех, потому что нацелен на определенный тип клиентов) 3) Проблема молодых людей: Нечем впечатлить девушку; (решается частично, девушку надо впечатлять регулярно). |
| **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)* | 1) Дети и подростки; 2) Владельцы магазинов; 3) Молодые люди. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | 1) 2) 3)Наш товар позволит людям получить положительные эмоции, а также утолить жажду конкуренции, мы предоставим такую возможность каждому. Рейтинговая система позволит выделится самым быстрым людям. |
| **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.* | Общее население городов с численностью более 300000 человек, составляет 52 млн. человек. Из них 55% - в возрасте от 15 до 50 лет 28 млн.600 тыс. чел. Из них 50% ходят в ТЦ (14 млн. человек), из этого числа 10% может привлечь наша продукт (1,4 млн. чел ). Стоимость попытки 100 руб. по нашим ожиданиям каждый, кому интересен продукт, в год воспользуется им 3 раза. Т.е. емкость рынка 300 руб. х 1,4 млн. чел = 420 млн. руб. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Реализация первого этапа проекта (проектирование и разработка ПО) | Поиск разработчика для ПО и инженера-конструктора для разработки проекта на бумаге) |