**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  6027138617 |
| Псковская область |  Псковская область |
| Наименование акселерационной программы |  «Акселератор ПсковГУ» |
|  Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Эко-дорога» |
| **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.* | Технология для производства пешеходных дорог из переработанного пластика на платформенной основе.  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования Цифровых, «Умных», Виртуальных Фабрик Будущего (Digital, Smart, Virtual Factories of the Future); |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии моделирования и разработки материалов с заданными свойствами |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID — U1295915
* Leader ID — 3873952
* Толстых Алексей Андреевич
* +7 911 697-10-07
* tolstykh1910@mail.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1728057 | 3875577 | Илья Андреевич Иванов |  ИсследовательЭксперт-продуктолог  | Участие в XIV Международных Александро-Невских чтениях; участие в молодёжном форуме «Истоки» |
| 2 | U1296028 | 3875415 | Полина Андреевна Иванова | Коммуникатор | Специалист по организации праздников |
| 3 | U1302385 | 3510911 | Полина Юрьевна Хашукаева | Визуализатор | Проходила курсы дизайна в adobe photoshop |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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, потенциальныепотребительские сегменты |  **Цели проекта:** Технология для производства пешеходных дорог из переработанного пластика на платформенной основе. **Задачи проекта:****1.** Определение рынка сбыта**2.** Определение и анализ технологии **3.** Создание 3D-моделей**4.** Контакт с потенциальным потребителем **Ожидаемые результаты:** Технология разработана и проданаПотенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Государство (компании подрядчики)  |
|  | Базовая бизнес-идея |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будетпродаваться\*Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализациикоторого планируется получать основной доход | Проект «Эко-дорога» нацелен на разработку технологии износостойкого покрытия из переработанного пластика на платформенной основе. |
| 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 | Помогает решать государству проблему маленького срока службы покрытия пешеходных зон, а также сложности обслуживания городских коммуникаций в этих зонах, что приводит к появлению травмоопасных участков. |
| 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.) | Государство (B2G) |
| 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 описаниемдля создания и выпуска на рынок продукта | Использование открытых ресурсов для проработки теоретической части технологии.Использование компьютерной программы Blender для разработки 3D-моделей и чертежей, необходимых для объяснения технологии.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\*Указывается кратко описание способа, который планируется использовать длясоздания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями ипоставщиками, способы привлеченияфинансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д. |  **Взаимоотношения с клиентом:**Продажа технологии Приглашения на испытания **Каналы сбыта:** Промо мероприятия, тестирование образцов, испытания Личные встречи с представителями муниципалитетов  **Привлечение финансов:** Получение доходов с патента |
| 14 | Основные конкуренты\*Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | **Альтернативные конкуренты:** [К1] АБЗ ООО ТПК «МОССТРОЙ»[К1] ООО «АБЗ Дзержинский»[К1] ООО «АБЗ Линт»[К1] «ТехноГрупп»**Прямые конкуренты:**[К2] РАН (выбыли)  |
| 15 | Ценностное предложение\*Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашимиконкурентами, и с самого начала делаеточевидными преимущества ваших продуктов или услуг | Прямые конкуренты свернули свою деятельность разработок в этой сфере.Технологическое превосходство над альтернативными конкурентами, которое заключается в большей прочности, долговечности, практичности, экологичности и воспроизводимости. |
| 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 ивостребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чемобосновывается потенциальнаяприбыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым | Низкие затраты на разработку проекта.Наша технология подразумевает высокую экологичность, что в современном мире играет немалую роль, а также превосходство в качестве и удобстве над устаревшими технологиями.Мы используем уникальные технологии, которых нет на рынке.  |
|  | **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* |   Модели и чертежи технологии современных платформенных экологических дорожек, которые имею данные характеристики:- держат температуру от -40 до 60- более 10 лет срок службы- водонасыщение - не более 5% - влагопоглощение: 0,3% |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* |  **Организационные параметры разработки:**  - Исследовательский этап  - Аналитический этап - Этап разработки *- Этап моделирования* - Регистрационный этап - Этап продвижения |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Технологическое превосходство над альтернативными конкурентами, которое заключается в большей прочности, долговечности, практичности, экологичности и воспроизводимости. |
| 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* | 1. *Ноутбук Acer Aspire A715-42G — представитель высшего класса ноутбуков, хорошо справляющийся с графическими редакторами.*
2. *Blender 3.6 — профессиональное свободное и открытое программное обеспечение для создания трёхмерной компьютерной графики.*
3. *Word — текстовый процессор, предназначенный для сохранения, просмотра, редактирования изучаемых данных.*
4. *Power Point* — *программное обеспечение для подготовки и просмотра презентаций/*
5. *Yandex Browser — бесплатный браузер от российской компании «Яндекс» для получения необходимой информации.*
6. *CapCut — видеоредактор для создания промо-ролика технологии.*
 |
| 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* | *TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик**MVP: 1) Основа — 3 типа дорожных платформ пешеходных зон, реализованных в виде 3D-моделей.**2) Проверять MVP путем взаимодействия с представителями министерств на местах.**3) Тип MVP — mockup (План минимум 3D-модель)**4) Проверка MVP — производство тестовых платформ для сбора данных и проверки эффективности.*  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  *Наш проект соответствует приоритету сохранения окружающей среды.* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | * E-mail рассылка
* Рекомендации от экспертов
* Промо мероприятия, тестирование образцов, испытания
* Конференции и деловые мероприятия
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Роспатент |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проект «Эко-дорога» нацелен на разработку технологии износостойкого покрытия из переработанного пластика на платформенной основе, представленной в виде 3д-моделей и чертежей. |
| 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* |  Помогает решать государству проблему маленького срока службы покрытия пешеходных зон, а также сложности обслуживания городских коммуникаций в этих зонах, что приводит к появлению травмоопасных участков. Также наш проект нацелен на уменьшение негативного влияния на окружающую среду, путем использования переработанного пластика, вместо асфальтовых покрытий, а также возможности воспроизводства.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | *Государству важны проблемы защиты окружающей среды, сохранение средств муниципальных бюджетов, а также качества городской среды. Наш продукт нацелен на решение именно этих проблем.* |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | *Путем создания технологии для производства экологичных, технологических, долговечных и практичных пешеходных дорог.* *Экологичность: использование перерабатываемого пластика, что позволяет использовать его множество раз.**Долговечность: позволяет снизить муниципальные затраты.**Технологичность и практичность: внешнее качество платформ, украшающее городскую среду; возможность замены городских коммуникация без необходимости полного демонтажа.*  |
| 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.* | *Сегмент: технология производства пешеходных дорог**Доля рынка: 100%* |