**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "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 (краткое  описание) |
| 1 | U1728057 | 3875577 | Илья Андреевич Иванов | Исследователь  Эксперт-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, потенциальные  потребительские 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 продана  Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Государство (компании подрядчики) |
|  | 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 | 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 описанием  для 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 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. | **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 вашими  конкурентами, и с самого начала делает  очевидными 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 и  востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем  обосновывается потенциальная  прибыльность 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%* |