**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/robotizirovannyj-kompleks-pozarotusenia*)*  25.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Роботизированный комплекс пожаротушения |
| 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 технологи* |
| 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\*** | - U1755213 Unit ID- 337621 Leader ID- Артеменко Данил Антонович- +7 967 182 09 61- adanil0202@gmail.com |
| 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 | U1755217 | 5395110 | Халявка Семен Васильевич | Сооснователь  | +7 980 103 87 92 |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | В мире ежегодно возникает более 3,1 млн пожаров, в которых гибнет более 20 тыс. человек. Около 50% возгораний происходит в зданиях и на транспорте, на них же приходится 90% всех жертв. Целью проекта является создание производственного комплекса для изготовления мультифункциональных комплексов пожаротушения, с использованием генератора пены “LIGHT FOAM”, монтируемого на автотранспортные шасси различных модификаций и водный транспорт. |
|  | **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* | Группой специалистов, в тесном контакте с представителями пожарных подразделений, разработан пеногенератор, с кратностью пены, в разы выше существующих образцов. Также, наша компания планирует разработать и реализовать технические решения для применения пеногенератора на базе дронов.  |
| 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* | Применения технологии дистанционного тушения пожаров снижает риск получения травм и ухудшения здоровья пожарных. Позволяет улучшить эффективность тушения пожаров в труднодоступных местах. |
| 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.)* | Пожаротушение в городе с высотной и плотной застройкой. Контроль и ликвидация возгораний в открытой и горной местности, а также на водной глади. |
| 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* | В основу данного проекта легли результаты испытания собственной разработки пеногенератора. |
| 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.*  | 1. Привлечения первоначального капитала.
2. Сертификация и патентование оборудования.
3. Разработка промышленных образцов пеногенератора.
4. Создание производственных мощностей и разработка технологических регламентов производства.
5. Подбор производителей и поставщиков комплектующих и материалов.
6. Создание мобильного и стационарного шоу-рума.
7. Изготовление комплексов пожаротушения на автомобилях малого и среднего класса, а также адаптация оборудования на уже имеющиеся пожарные автомобилях.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Китайская компания – EhangКитайская компания – DJIФранцузская компания – Parrot Drone |
| 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 проект выделяется своей уникальностью, за счет разработки особой пены с крайне малым весом. |
| 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* | * Обеспечение эффективного пожаротушения за счет использования высокократной пены и до 10 дронов от одной базовой станции
* Тушение на высоте до 300 м и на расстоянии от базовой станции до 1000 м по горизонту
* Минимизация затрат на содержание пожарных расчетов от 30 до 60%
* Отсутствие необходимости нахождения в непосредственной близости к возгоранию, что обеспечивает сохранность жизни и здоровья пожарных
 |
|  | **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* | Основные технологические параметры, которые делают эту идею возможной, включают в себя:* Использование передовых особо эффективных пеногенераторов, позволяющих доставить её на высоту полета дрона
* Улучшение технологии аккумуляторных батарей, позволяющих использовать дроны более продолжительное время
* Использование камер, датчиков и других технологий, которые обеспечивают безопасность полетов, а также минимизирует риск здоровья пожарных и спасателей
* Применение технологий робототехники, позволяющих улучшить полетные возможности дрона
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | **План стартап-проекта**1. Открытие компании.-1 000 000 руб
2. Сертификация и патентование оборудования.- 500 000 руб
3. Разработка промышленных образцов пеногенераторов, дронов, катеров (размер, грузоподъемность, мощность).3 000 000 руб
4. Создание производственных мощностей и разработка технологических регламентов производства.2 000 000 руб
5. Подбор производителей и поставщиков комплектующих и материалов. 500 000 руб
6. Создание мобильного и стационарного шоу-рума. 300 000-1 000 000 руб
7. Изготовление комплексов пожаротушения на автомобилях малого и среднего класса, а также адаптация оборудования на уже имеющиеся пожарные автомобили. 3 000 000 -5 000 000 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.)* | Тушение пожаров на большой высоте, а также в условиях плотной застройкиМинимизация затрат на содержание пожарных расчетовОтсутствие необходимости нахождения в непосредственной близости к возгоранию |
| 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 реализации проекта, требуется внедрить использование пеногенератора повышенной производительности.  |
| 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 на стадии концептуализации |
| 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*  | Специализированные выставки, посвящённые вопросам противодействия чрезвычайных происшествий. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Частные и государственные службы чрезвычайных происшествий.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проект заключается в создании дронов, способных непосредственно тушить очаг, а также вести контроль за его распространение и помогать пожарным расчетам планировать свои действия.  |
| 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* | * Здоровье спасателей – применение средств дистанционного пожаротушения способствует снижению риска получения травм личным составом
* Эффективность – дроны позволяют реагировать на возгорание точечно за счет своей мобильности
* Экономическая составляющая – так как один оператор может управлять нескольким количеством дронов, а их эффективность намного выше, затраты на ликвидацию пожара будут снижаться
 |
| 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)*  |  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  |
| 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.* |  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Обратная связь от клиентов: активный сбор обратной связи от клиентов о нашей системе пожаротушения.**2. Внедрение инновационных решений, чтобы повысить эффективность и надежность нашей системы пожаротушения с помощью дронов.**3. Установление и улучшение партнерских отношения с другими компаниями и организациями для расширения клиентской базы и увеличения объемов поставки дронов на международный рынок.**4. Маркетинг и продвижение: Разработка всё более эффективных маркетинговых стратегий, чтобы привлечь новых клиентов и укрепить свою позицию на рынке.* *5. Обучение и развитие персонала.**6. Проведение регулярного анализа процессов, операций и управления проектом.* |