**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2022 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет» |
| ИНН Грантополучателя | 77194555553 |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех-МО |
| Дата начала реализации акселерационной программы | 26.09.2022 |
| Дата заключения и номер Договора | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Общая информация о стартап-проекте** | |
| **Название стартап-проекта** | Разработка проекта передвижной мастерской для сервисного обслуживания и монтажа коммунального оборудования. |
| **Команда стартап-проекта** | 1. Тимаков Алексей Николаевич 2. Харитонов Алексей Александрович 3. Колосов Владимир Сергеевич 4. Андреев Максим Сергеевич 5. Стрыгин Сергей Васильевич |
| **Ссылка на проект в информационной системе Projects** |  |
| **Технологическое направление** | Технологии создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения |
| **Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)** | Вы строите дом, владеете дачей в деревне, проживаете в собственном кoтедже? А может Вы владелец усадьбы в огромном поместье? Неважно, кто Вы, важно одно - Вы хотите иметь все блага цивилизации, к которым привыкли. Унитаз, стиральная и посудомоечная машины, душ – это далеко не полный список того, что входит в понятие комфортный быт. Всё подобное оборудование использует воду. Как и всё в этом мире вода не появляется из ниоткуда, и не пропадает в никуда. Добыть воду не сложно: поселковый водопровод или собственная скважина, а вот куда её деть после использования – вот это вопрос. Хорошо, если есть центральная канализация. А если её нет? Если уровень грунтовых вод очень высокий, или грунт такой, что ничего не поглощает? Затруднён или вовсе невозможен подъезд ассенизационной машины. Очистить и утилизировать использованную воду правильно, не причиняя неудобств соседям, не нанося вреда окружающей среде, не создавая хлопот себе любимым можно с "БИОКСИ". Аэротенк (станция глубокой биологической очистки сточных вод) "БИОКСИ" - это современное, технологичное, безопасное решение задачи очистки и утилизации сточных вод. Станции "БИОКСИ" отличаются простотой устройства, безаварийностью в работе и лёгкостью в обслуживании. Для экономичного монтажа и сервисного обслуживания указанного коммунального оборудования в стартап-проекте производится разработка компоновки сервисного автомобиля, производится создание 3D модели по заданию заказчика. |
| **Актуальность стартап-проекта**  (описание проблемы и решения проблемы) | Улучшение качества монтажа и обслуживания коммунального оборудования, создание комфортной рабочей среды для специалистов, занимающихся соответствующим сервисом способствует импортозамещению транспортно-технологических машин и оборудования. |
| **Технологические риски** | Недостаток опыта и знаний в 3D моделировании, не придем к общему решению с заказчиком. |
| **Потенциальные заказчики** | Коммунальные службы, индивидуальные предприниматели, обслуживающие объекты недвижимости с автономной канализацией. |
| **Бизнес модель стартап-проекта1**  (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Разработка компоновок, их продажа. Открытие студии по тюнингу, дооснащению сервисных автомобилей. Планируется оказание полного комплекса услуг по созданию проектов транспортно-технологических машин и оборудования, включая предпроектное исследование, анализ потребностей заказчика, разработка проекта системы, изготовление, монтаж и настройка, эксплуатационное сопровождение.  Бизнес-модель стартап-проекта по шаблону Business Model Canvas:  1. Сегменты покупателей – коммунальные службы, индивидуальные предприниматели, обслуживающие объекты недвижимости с автономной канализацией (ИП и другие ЮЛ).  2. Ценностное предложение – снижение издержек, увеличение эффективности использования существующих мощностей, построение рациональной высокотехнологичной сервисного транспортно-технологического средства и сопутствующего оборудования.  3. Каналы взаимодействия – телефон, почта, приложение.  4. Взаимоотношения с клиентами – личное ассистирование, техподдержка, отдел маркетинга.  5. Ключевые партнеры – производители и поставщики оборудования.  6. Ключевые действия – разработка виртуальных моделей изделий, поддержка/сопровождение, маркетинг.  7. Потоки доходов – плата за разработку виртуальных моделей изделий, наладку/установку, плата за эксплуатационное сопровождение и необходимые модификации.  8. Структура издержек – разработка виртуальных моделей изделий, маркетинг, зарплата.  9. Ключевые ресурсы – команда, способность и желание обучаться, дополнительное финансирование, специалисты по 3D-сканированию. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению**  (описание основных технологических параметров) | Предложенная идея разработки передвижной мастерской для сервисного обслуживания и монтажа коммунального оборудования соответствует указанному технологическому направлению, так как снижает затраты на переоборудование готового транспорта более чем на 50% и более чем на 200 % выгодно в сравнении с покупкой серийного сервисного автомобиля.  Будут использованы инновационные технологии: элементы виртуальной реальности, 3D-сканирование, 3D-моделирование. |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| **Объем финансового обеспечения2** | 2 010 000 рублей |

1 Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные  
классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли.

2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

|  |  |
| --- | --- |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Собственные средства – 10 000 рублей  Гранты Фонда содействия инновациям – 1 000 000 рублей  Средства инвесторов – 1 000 000 рублей |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3** | Объем рынка услуг для коммунальных служб, индивидуальных предпринимателей, обслуживающих объекты недвижимости с автономной канализацией, составляет более 150 млрд рублей в год. Рынок мультимедийных систем для обучения соответствующего персонала – 5 млрд рублей.  PEST:  P – сложности и ограничения из-за санкционной политики  E – высокая инфляция, снижение инвестиционных планов компаний, сокращение непрофильных расходов  S – снижение потребности в энергосбережении и экономии  T – конкуренты быстрее осваивают современное оборудование и обладают доступом к нему  PI = NPV / I = - 1,277  NPV = 250 000 / (1+0,1) + 250 000 / (1+0,1)2 – 2 000 000 = -1 566 115  I = 2 000 000 |

**3. Календарный план стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| Разработка прототипа продукта (версия 1) и проведение маркетингового тестирования прототипа продукта | 2 | 10 000 |
| Привлечение финансирования | 4 | 0 |
| Разработка конструкторской документации передвижной мастерской для сервисного обслуживания и монтажа коммунального оборудования. Изготовление и испытание прототипа (версия 2). Разработка бизнес-плана развития проекта | 10 | 2 000 000 |
| Создание юридического лица и привлечение финансирования для развития проекта | 1 | 50 000 |
| Итого | 15 | 2 010 000 |

3 Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI)

**4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Участники | | | Размер доли (руб.) | | % | |
| 1. Тимаков Алексей Николаевич  2. Харитонов Алексей Александрович  3. Колосов Владимир Сергеевич  4. Андреев Максим Сергеевич  5. Стрыгин Сергей Васильевич | | | 2 000  2 000  2 000  2 000  2 000 | | 20  20  20  20  20 | |
| Размер Уставного капитала (УК) | | | 10 000 | | 100 | |
| **5. Команда стартап- проекта** | | | | | | |
| **Ф.И.О.** | **Должность** | **Контакты** | | **Выполняемые работы в Проекте** | | **Образование/опыт работы** |
| Тимаков Алексей Николаевич | Лидер | 8 915 620 42 49  https://vk.com/whitefoxmist | | Руководитель, генерация идей, разработка стратегии, поиск партнеров и инвесторов | | 3 курс специалитета Мосполитеха (Рязанского института), специальность «Наземные транспортно-технологические средства» |
| Харитонов Алексей Александрович | Менеджер по работе с заказчиком | 8 900 973 17 45  https://vk.com/id219958809 | | Маркетолог, анализ рынков, продвижение продукта, разработка маркетинговой стратегии | | 3 курс специалитета Мосполитеха (Рязанского института), специальность «Наземные транспортно-технологические средства» |
| Андреев Максим Сергеевич | Разработчик 3D моделей | 8 920 986 77 30  https://vk.com/max\_hardstop | | ИТ-специалист, работает с программами 3D моделирования | | 3 курс специалитета Мосполитеха (Рязанского института), специальность «Наземные транспортно-технологические средства» |
| Колосов Владимир Сергеевич | Арт-дизайнер | 8 996 911 97 02  https://vk.com/vovka\_kolosov | | ИТ-специалист, разработка эскизов | | 3 курс специалитета Мосполитеха (Рязанского института), специальность «Наземные транспортно-технологические средства» |
| Стрыгин Сергей Васильевич | Координатор проекта, разработчик 3D моделей | 8 920 638 31 85  https://vk.com/id23727081 | | Наставник проекта, работа с заказчиком, проектирование и 3D-моделирование | | Старший преподаватель кафедры АиТТС Мосполитеха (Рязанского института |