**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | "Vision" |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 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\*** | - Leader ID - id 4951894  - Бестфатер Дарья Владиславовна  - 89690109858  - dariabestfater12@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 | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | U1750373 | id 4951894 | Бестфатер Дарья Владиславовна | Координатор | 89690109858  dariabestfater12@gmail.com |  | | 2 | U1750389 | id 5374645 | Барановская Анастасия Витальевна | Педант | 89936102326  dkdopas@gmail.com |  | | 3 | **U1750393** | id 4083291 | Кузнецова Юлия Дмитриевна | Аналитик | 89299336870  gullia200534@gmail.com |  | | 4 | U1750394 | id 4947472 | Тарасова Софья Дмитриевна | Мотиватор | 89689493808  usenameconya@gmail.com |  | | 5 | U1750402 | id 4999686 | Черенкова Маргарита Алексеевна | Реализатор | 89104819179  Rita-che2005@yandex.ru |  | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Наш проект представляет собой бизнес-план по разработке робота-помощника для незрячих людей в сети супермаркетов и гипермаркетов. Цель – облегчить и ускорить поиск товаров в супермаркеты. Ожидаемые результаты – люди с инвалидностью по зрению перестанут нуждаться в помощи при походе в сетевые супермаркеты. Области применения – супермаркеты ЮВАО |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Мы представляем робота-помощника для незрячих людей, который не только облегчит поход в магазин, но и ускорит его. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Слепые люди испытывают сложность в поиске необходимого продукта в магазине, вследствие чего могут чувствовать неполноценность. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Продукт направлен на продажу сетевым магазинам для помощи незрячим, которые посещает целевая аудитория. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | На основе активного внедрения искусственного интеллекта и нейросети в повседневную жизнь. При помощи искусственного интеллекта наши роботы смогут распознавать людей, нуждающихся в помощи и быстро приезжать на помощь; благодаря уже встроенной навигации, роботы смогут за короткий промежуток времени находить необходимый товар. |
| 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.* | Робот будет продаваться в сети супермаркетов, с выше упомянутыми магазина будет устанавливаться партнерские, взаимовыгодные отношения (магазины станут прямыми покупателями нашей продукции, в свою очень наши роботы станут возможностью привлечения большего круга клиентов). Каналы продвижения – реклама от партнерских магазинов. Каналы сбыта – непосредственные (прямая поставка в партнерские магазины). |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Косвенные конкуренты: роботы-курьеры, службы доставки на дом, маркетплейсы и волонтеры. |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | В отличие от конкурентов у нас доступная цена на продукт ,а также уникальная технология,позволяющая с легкостью разобраться в использовании данного работа.Более того наш робот поддерживает технологии Face ID ,что с легкостью позволит незрячему покупателю найти и активировать его для работы.Робот способен распознавать голос,что ускорит процесс покупок в магазине. |
| 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.)\*** | 1. Наш проект являются одним из самых недорогих и качественных на рынке. 2. В нем присутствуют современные технологии ,которые мы смогли совместить в одном работе ,для удобства использования. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | У робота-помощника для слепых людей «Vision” будет интегрирована программа с базой самых полезных и эффективных нейросетей.Благодаря им, покупатели смогут услышать более точную информацию про товары (состав, срок годности). |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\* | Удаленно работающая команда программистов будет получать зарплату, за разработку робота-помощника для слепых людей ,реклама которого будет заказываться у различных блоггеров централизирующих аудиторию потенциальных клиентов. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | Команда разработчиков ,используя искусственный интеллект добавит в робота-помощника для слепых людей функцию “Индивидуальные параметры пользователя”. Благодаря данной функции, пользователь сможет вносить свои показатели здоровья и система будет рекомендовать продукты, исходя из показателей пользователя, так покупатели смогу отделять полезные и вредные продукты.  (Подойдет для аллергиков). |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\* | Красивый и стильный интерфейс. Робот-помощник будет знать все языки мира, для удобного использования иностранным гражданам,приезжающим в Россию,также он будет оснащен разным полезным функционалом. |
| 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* | Кадровая классификация: Бесфатер Дарья-координатор, Барановская Анастасия-педант, Кузнецова Юлия-аналитик,Тарасова Софья-мотиватор,Черенкова Маргарита-реализатор.  Организация: Найдена команда разработчиков, созданы социальные сети проекта, определен календарный план стартап-проекта и распределены доли с потенциальной прибыли. |
| 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* | Маркетинговая стратегия: Комплексное воздействие push + pull. (Ориентир на конечного потребителя, приобретающий товар и на посредника (именно он будет предлагать продукцию потенциальным покупателям по различным каналам)).  Каналы продвижения будущего продукта: реклама (Это могут быть билборды, газеты, телевизионная реклама от партнёров), прямые продажи.  Реклама от партнёров является наиболее эффективным способом продвижения, так как наша косвенная целевая аудитория является прямым потребителем у наших партнёров. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | Мы ориентируемся на оптовый рынок.Наши изделия предназначены для крупных супермаркетов ,таких как Пятёрочка,Магнит,Дикси ,также рассматриваем сотрудничество с магазинами техники и одежды:М.видео,Эльдорадо,Остин и т.д. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Проблема заключаетсяв том, что незрячие люди не могут самостоятельно ориентироваться в магазинах: находить товары; определять срок годности, состав, характеристики; узнавать цены. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Наш проект решает проблему людей, которые имеют ограничение в своих действиях, возможностях. Робот упрощает и помогает им с походом в магазин. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Незрячие люди часто испытывают дискомфорт, страх, дезориентацию в общественных местах. Наш робот поможет обеспечить безопасный и комфортный поход в магазин таким людям. Им нужно будет только сказать ему, что им необходимо, и ждать, пока робот соберет все необходимое и привезет к кассе. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Робот полностью будет собирать все сам вместо незрячих людей, таким способ решиться проблема дискомфорта и сложности похода в магазин таким людям. |
| 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* | Планируется массовое производство в абсолютно разные компании. Это будут и продуктовые магазины, магазины одежды. Расширятся можно будет в магазины меньшей необходимости - канцелярии, хоз. товаров и так далее. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
|  |