**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\*** |  |
| 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 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\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО- телефон- почта |
| 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 |  |  | Антоненко Елизавета Артемовна | Лидер | 89878840892, lissabetta37@mail.ru |  |  |
| 2 |  |  | Абрамян Анастасия Славиковна | Производитель | 89883640211abra.nastyy@gmail.com |  |  |

 |
|  | **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* | Планируется создать портативное устройство (термобутылку), работающую от аккумулятора, с возможностью многоразовой подзарядки. Данное устройство сохраняет температуру жидкости на протяжение нескольких часов, а также выполняет функцию кипячения воды. Оно будет оборудовано кнопкой питания, индикаторами, показывающими температуру воды и заряд аккумулятора. |
|  | **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* | Термобутылка Allin (устройство работающее от аккумулятора, позволяет не только сохранять температурный режим жидкости, но и кипятить в случае необходимости. Не требует подключения устройства в розетку) |
| 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* | Данное устройство позволит потребителю не только наслаждаться горячими и вкусными напитками в любое время и в любом месте, но и сэкономит финансы в долгосрочном периоде, послужит стильным аксессуаром и благоприятно повлияет на экологию (так как отпадёт необходимость использовать одноразовые стаканчики) |
| 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.)* | Потенциальные потребители – женщины, мужчины любого возраста, для детей старше 7 лет. Продукт универсален. |
| 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* | Данный продукт будет содержать в себе аккумулятор, на основе которого будет выполнять свою функцию (одного заряда будет хватать на 2-3 дня активного пользования) |
| 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.*  | Запуск производства на 100 единиц товара, для этого планируется аренда соответствующего производственного цеха. Далее разместить товар в точках массовых продаж. Запуск рекламной кампании (в социальных сетях, интернете, общественных местах и т.д). Привлечь финансирование предполагается у инвесторов, желающих быстро получить выгоду |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Заведения общественного питания (кафе, рестораны, кофейни и т.д), которые пользуются спросом у населения-Заведения быстрого питания (Cofix, One Price Coffee, Stars Coffee и т.д)-Производители термосов, функции которых ограничены-Производители подобных портативных бутылок, которые работают от USB или прикуривателя  |
| 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* | Наш продукт имеет огромное преимущество на рынке- у него нет заменителей, способных сочетать в себе все ценные качества термобутылки Allin. Перечень функций нашего устройства наиболее интересны и выгодны для потребителя.  |
| 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* | Данный продукт станет полезным и востребованным , так как нацелен улучшить повседневную жизнь потребителей, с помощью нашего устройства появится уникальная возможность удовлетворить потребность в горячем напитке не прибегая к необходимости каждый день тратить деньги в кофейнях. |
|  | **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* | Планируется создать портативное устройство (термобутылку), работающую от аккумулятора, с возможностью многоразовой подзарядки. Данное устройство сохраняет температуру жидкости на протяжение нескольких часов, а также выполняет функцию кипячения воды. Оно будет оборудовано кнопкой питания, индикаторами, показывающими температуру воды и заряд аккумулятора.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Все этапы реализации будут проходить под руководством и при согласовании основателей стартапа и инвесторов.  |
| 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.)* | Разработанный нами продукт, будет пользоваться спросом на рынке товаров, так как выгодно сочетает в себе функции сразу нескольких товаров-конкурентов и не имеет аналогов. |
| 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 создания нашего устройства уже есть необходимые технические решения. Наша задача на их базе создать свой уникальный товар, способный привлечь внимание потребителей. |
| 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* | Данный проект имеет не только подробно расписанный финансовый план, но и подробный план развития продукта, в котором изложен весь жизненный цикл нашего товара. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Данный проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации, так как является представителем технических проектов и отличается своей новизной. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Для рекламы нашего продукта мы решили рассмотреть возможность размещения информации в метро, а именно на Таганско-краснопресненской линии. Мы считаем, что такая реклама сделает наш продукт известным и узнаваемым, что несомненно увеличит продажи. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В качестве канала сбыта, мы приняли решение рассмотреть платформу Wildberries, так как выход на эту платформу является наиболее бюджетным вариантом, нежели создание собственного сайта, но не менее прибыльным, так как данная сеть функционирует уже много лет и имеет множество филиалов. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | На рынке нет товаров, которые совмещают функции и термоса, и кипячения.  |
| 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* | С помощью нашего продукта на рынке товаров появится многофункциональная термобутылка |
| 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)*  | Потребитель получит многофункциональную термобутылку, которая позволит сэкономить свои финансы |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Потребитель, купив наш товар, заменит постоянные походы в кафе, кофейни и т.д, так как сможет заменить это все термобутылкой, которая в любое время сможет вскипятить воду и сохранить тепло жидкости. |
| 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.* | Такого товара на рынке не присутствует, он окупится в скором времени, так как он удобный, компактный, портативный, более интересен молодому поколению |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Запуск производства на 100 единиц товара и размещение его в магазинах |