Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Security Drive –компания разработки внешних накопителей с аппаратным шифрованием. |
| 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.* | Разработка внешних накопителей с аппаратным шифрованием. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | Сейфнет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID 1750897- Leader ID 4666058- ФИО Гончаров Никита Андреевич- телефон +79288476497- почта goncharov.na@gs.donstu.ru |
| 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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | **-** | **-** | **Раздоркина Дарья Станиславовна** | **Аналитик** | **+7 909 418 9516** | **-** | **Отсутствует** |
| **2** | **-** | **-** | **Лежнева Кристина Константиновна** | **Маркетолог** | **+7 988 255 9236** | **-** | **Отсутствует** |
| **3** | **-** | **-** | **Горькавой Андрей Александрович** | **Главный разработчик** | **+7 918 052 0365** | **-** | **Отсутствует** |
| **4** | **-** | **-** | **Голяка Влада Дмитриевна** | **Аналитик** | **+7 938 104 9724** | **-** | **Отсутствует** |
| **5** | **-** | **-** | **Мильц Анастасия Александровна** | **Главный веб-дизайнер** | **+7 993 445 64 97** | **-** | **Отсутствует** |
| **6** |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | Проект разработки внешних накопителей с аппаратным шифрованием направлен на создание надежного и безопасного способа хранения данных. Внешние накопители – это устройства, предназначенные для хранения информации и подключаемые к компьютеру или другому электронному устройству через интерфейс, такой как USB. Главной особенностью этого проекта является внедрение аппаратного шифрования данных во внешних накопителях. Аппаратное шифрование представляет собой метод защиты информации, при котором данные шифруются и дешифруются прямо на устройстве с помощью специального аппаратного обеспечения.Это обеспечивает высокую степень безопасности, так как шифрование происходит в режиме реального времени и требует особых ключей или паролей для доступа к данным. Кроме того, аппаратное шифрование предотвращает несанкционированный доступ к информации, даже если накопитель попадает в руки злоумышленников.Проект также включает в себя разработку интуитивно понятного пользовательского интерфейса для управления внешними накопителями и настройки параметров шифрования. Интерфейс должен быть простым в использовании, но при этом предоставлять возможности для настройки уровня безопасности и управления доступом к данным. В итоге, проект разработки внешних накопителей с аппаратным шифрованием направлен на усиление безопасности хранения данных. Это позволит пользователям хранить свои личные и деловые данные с высоким уровнем защиты, минимизируя риск несанкционированного доступа и утечки информации. |
|  | **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* | Мы предоставляем внешние накопители саппаратным шифрованием - aes 256 бит, с разным объёмом памяти (с 16 Гб до 4 Тб), с возможностью биометрии по отпечатку пальца, с двухфакторной аутентификацией, с металлическим или пластмассовым корпусом, с встроенным антивирусом компании. |
| 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* | Большинство пользователей переносных накопителей опасаются отсутствия безопасности и сохранности своих персональных данных. |
| 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.)* | Информация о потенциальных потребителях может быть следующей:- Частные пользователи- Корпоративные клиенты |
| 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* | Для создания внешнего накопители саппаратным шифрованием планируется использовать:1. Разработка аппаратной части для накопителей, включающей шифровальный модуль (ASIC - Application-Specific Integrated Circuit) или специализированный микроконтроллер для выполнения шифрования данных.2. Разработка и реализация алгоритмов аппаратного шифрования, учитывающих современные требования к защите данных, например, такие как AES (Advanced Encryption Standard) или SHA-2 (Secure Hash Algorithm 2).3. Интеграция аппаратного шифровального модуля или микроконтроллера во внешние накопители, обеспечивая его совместимость с различными типами интерфейсов (например, USB или Thunderbolt).4. Разработка программного обеспечения для управления аппаратным шифровальным модулем или микроконтроллером. Это может включать в себя создание пользовательского интерфейса для настройки параметров шифрования и ввода паролей доступа.5. Тестирование аппаратных шифровальных решений на стойкость к атакам и утечкам информации. Это может включать в себя проведение анализа уязвимостей, испытаний связанных со стойкостью к взлому и анализа проникновений.6. Сертификация решений в соответствии с международными стандартами и требованиями безопасности. Например, сертификация соответствия FIPS (Federal Information Processing Standards) для использования в государственных системах.7. Разработка и реализация механизмов обнаружения и защиты от атак физического доступа к накопителю, например, механизмы самоуничтожения при попытке вскрытия или удаления корпуса.8. Обеспечение отказоустойчивости и восстановления доступа к данным в случае повреждения аппаратной части накопителя. Это может включать в себя использование резервных копий ключей шифрования и механизмов восстановления данных.9. Информационная безопасность, включая шифрование данных в покое и в движении, контроль доступа, аутентификацию пользователя и тревожные сигналы об аномальной активности или попытках несанкционированного доступа. |
| 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. Ключевые партнеры: - Производители аппаратного обеспечения (чипы, диски и т.д.); - Поставщики компонентов (память, контроллеры, шифрование и т.д.); - Разработчики программного обеспечения (драйверы, приложения для управления и т.д.); - Дистрибьюторы и продавцы (розничные и оптовые).2. Ключевые активности: - Разработка и проектирование аппаратных компонентов с поддержкой аппаратного шифрования; - Исследования и разработки специализированных чипов и контроллеров; - Тестирование аппаратных компонентов и функциональности; - Разработка программного обеспечения для управления и шифрования данных; - Маркетинг и реклама продукта; - Производство и сборка устройств; - Сотрудничество с дистрибьюторами и продажа устройств через розничную и оптовую сети.3. Ключевые ресурсы: - Команда разработчиков с опытом в области аппаратного шифрования и хранения данных; - Лаборатории и оборудование для тестирования и производства; - Патенты и интеллектуальная собственность; - Финансовые ресурсы для инвестиций в исследования и производство; - Партнерские отношения с поставщиками и дистрибьюторами.4. Ценностное предложение: - Высокий уровень защиты данных благодаря аппаратному шифрованию; - Легкость использования и управления данными; - Быстрая и надежная передача данных; - Широкий выбор моделей с разными объемами, интерфейсами и функциональностью; - Высокий уровень качества и надежности; - Поддержка различных операционных систем и устройств.5. Каналы распространения: - Прямые продажи через собственный интернет-магазин; - Сотрудничество с крупными розничными сетями; - Оптовые продажи через дистрибьюторов и партнеров.6. Сегменты клиентов: - Бизнес-клиенты (корпорации, малый и средний бизнес); - Частные пользователи и домашние пользователи; - Государственные учреждения и организации.7. Структура затрат: - Исследования и разработки новых технологий и продуктов; - Производство и сборка устройств; - Маркетинг и реклама; - Затраты на обслуживание и поддержку клиентов; - Затраты на сотрудников и инфраструктуру.8. Потоки дохода: - Продажа внешних накопителей с аппаратным шифрованием; - Подписка на обновления и поддержку программного обеспечения; - Услуги по настройке и конфигурации устройств; - Дополнительные услуги по восстановлению данных и защите от взлома. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Kingston Technology
2. SanDisk
3. Apricorn
4. IStorage datAshur PRO
5. INNÔPLUS
 |
| 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 проект разработки внешних накопителей с аппаратным шифрованием предлагает надежное и безопасное хранение данных, обеспечивая конфиденциальность и защиту информации. Мы стремимся предоставить пользователям надежные и удобные внешние накопители, которые позволят им сохранить личную и коммерческую информацию в зашифрованной форме, что способствует предотвращению несанкционированного доступа и минимизации рисков утечки данных. С нашими продуктами вы сможете быть уверены в безопасности и сохранности ваших ценных данных. |
| 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* | Аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи проекта:1. Растущий спрос на безопасность данных: В связи с увеличением количества хранимых и передаваемых данным, вопрос безопасности становится все более актуальным. Внешние накопители с аппаратным шифрованием могут обеспечить высокий уровень защиты данных, что делает их востребованными на рынке.2. Недостаток подобных продуктов на рынке: На данный момент существует ограниченное количество внешних накопителей с аппаратным шифрованием. Это означает, что рынок пока не насыщен подобными продуктами, что дает возможность новому проекту занять нишу и получить конкурентное преимущество.3. Возможность привлечения целевой аудитории: Компании и отдельные пользователи, которые ценят безопасность своих данных, будут заинтересованы в продукте с аппаратным шифрованием. Благодаря этому, рекламные и маркетинговые усилия можно сосредоточить на этой группе людей, что увеличит шансы на успешное продвижение продукта.4. Потенциальная прибыльность бизнеса: Учитывая высокий спрос на безопасность данных и отсутствие достаточного количества подобных продуктов на рынке, можно ожидать значительные объемы продаж и удовлетворительный уровень доходности проекта.5. Бизнес-устойчивость: Наличие уникального продукта в сочетании с высоким уровнем безопасности данных может обеспечить стабильную клиентскую базу. Кроме того, поскольку безопасность данных является важной задачей для многих компаний и организаций, продажи продукта могут быть устойчивыми даже в условиях экономического кризиса или рецессии.6. Возможности диверсификации продукта: Продукт может быть дальше развит и расширен по функционалу, добавив, например, возможности резервного копирования данных или внедрения облачного хранения. Это позволит компании удовлетворить дополнительные потребности пользователей и развиваться 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* | Основные технические параметры внешних накопителей с аппаратным шифрованием, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению:1. Аппаратное шифрование данных: Внешний накопитель имеет аппаратное обеспечение для шифрования данных, которое обеспечивает высокую степень безопасности. Шифрование выполнено на аппаратном уровне, чтобы предотвратить возможность несанкционированного доступа к хранимым данным.2. Алгоритмы шифрования: Накопитель поддерживает сильные алгоритмы шифрования, такие как AES (Advanced Encryption Standard), RSA и другие надежные криптографические алгоритмы. Это защищает данные от взлома или перехвата.3. Ключевое управление: Внешний накопитель предоставляет возможность управления ключами шифрования. Это позволяет пользователям создавать, обновлять и удалять ключи шифрования по своему усмотрению, а также обеспечивать безопасное хранение ключей.4. Физическая безопасность: Накопитель имеет физические механизмы безопасности, такие как шифрование на уровне диска или жесткого диска, что обеспечивает дополнительную защиту от физического доступа к данным даже в случае потери или кражи накопителя.5. Совместимость и интерфейсы: Накопитель совместим с основными операционными системами, такими как Windows, Mac OS, Linux и другими. Он также поддерживает различные интерфейсы, такие как USB, Thunderbolt, eSATA, чтобы обеспечить удобство подключения и использования.6. Емкость и скорость передачи данных: Внешний накопитель имеет достаточную емкость хранения данных, чтобы удовлетворить потребности пользователей. Также он имеет достаточно высокую скорость передачи данных для быстрой загрузки файлов.7. Надежность и долговечность: Накопитель имеет достаточно надежное и долговечное железо, чтобы гарантировать сохранность данных на протяжении длительного времени и защитить их от повреждений или потерь. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса:1. Юридическая структура: выбор оптимальной формы организации (например, индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество).2. Разработка бизнес-плана: определение целей и стратегии развития, структуры организации, оценка рынка и конкурентной среды.3. Управление персоналом: найм и обучение квалифицированных специалистов, формирование эффективных команд, установление системы мотивации и вознаграждения.4. Маркетинговая стратегия: определение целевой аудитории, разработка уникального предложения продукта, проведение активностей по продвижению и продажам.Производственные параметры:1. Разработка и проектирование: создание прототипов внешних накопителей с аппаратным шифрованием, тестирование и оптимизация функциональности и безопасности.2. Закупка и управление поставками: выбор поставщиков компонентов и материалов, заключение договоров, управление складскими запасами.3. Производство и сборка: организация процесса изготовления накопителей, контроль качества продукции, управление производственной линией.4. Упаковка и доставка: разработка упаковочных материалов, обеспечение безопасной транспортировки и доставки готовых продуктов.Финансовые параметры бизнеса включают:1. Финансовое планирование: прогнозирование доходов и расходов, определение бюджета на разработку, производство и маркетинг.2. Финансовые инвестиции: поиск и привлечение инвестиций для финансирования разработки и расширения бизнеса.3. Финансовый контроль: учет и анализ финансовой деятельности, контроль прибыльности и эффективности использования ресурсов.4. Финансовое управление рисками: оценка и управление финансовыми рисками, разработка стратегий для улучшения финансовой устойчивости бизнеса. |
| 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.)* | Аналоги:1. Kingston Technology (аппаратное шифрование, ограниченное разнообразие моделей, высокая цена, невозможность выполнять требования пользователей).2. SanDisk (аппаратное шифрование, удаленное управление, несоответствие моделей шифрования, ненадежность шифрования).3. Apricorn (аппаратное шифрование, удаленное управление, ограниченный выбор, высокая цена).4. INNÔPLUS (алюминиевый корпус с проверкой FIPS,совместимость с любой операционной системой,емкость всего 32 ГБ).5. IStorage datAshur PRO (скорость чтения 116 МБ /с,сертифицирован FIPS 140-2 3-го уровня, NLNCSA DEP-V и НАТО ограниченного уровня, USB 3.2 Gen 1, всего 8 ГБ памяти).При анализе конкурентов мы выявили, что в нашем продукте присутствует высокий уровень безопасности данных с помощью аппаратного шифрования, простота использования и интеграции накопителей всуществующие системы, широкий выбор емкостей и моделей накопителей, оптимальное сочетание цены икачества. |
| 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* | Высокая степень безопасности:1. Шифрование данных: продукт имеет возможность аппаратного шифрования данных, что позволяет защитить информацию, хранящуюся на накопителе, от несанкционированного доступа. Техническим параметром, подтверждающим достижение этой характеристики, может быть использование аппаратного шифровального модуля, основанного на надежных криптографических алгоритмах, таких как AES (Advanced Encryption Standard).2. Физическая безопасность: продукт обеспечивает защиту от физического вторжения и несанкционированного доступа к накопителю. Техническими параметрами, обосновывающими эту характеристику, могут быть прочный корпус, устойчивый к воздействию внешних факторов (например, пыли, влаги, ударов), а также наличие механизма самоуничтожения данных в случае физического вторжения (например, перезапись всех данных при попытке вскрытия корпуса).3. Аутентификация: продукт предоставляет механизмы аутентификации пользователей, чтобы предотвратить несанкционированный доступ к данным. Техническими параметрами, подтверждающими достижение этой характеристики, могут быть использование пароля, биометрической идентификации или комбинации различных методов аутентификации.4. Управление ключами: продукт предоставляет возможность управления шифровальными ключами, используемыми для защиты данных на накопителе. Техническим параметром, обосновывающим эту характеристику, может быть использование специального программного или аппаратного модуля для генерации, хранения и управления шифровальными ключами.5. Производительность: продукт обеспечивает высокую скорость передачи данных и быстрый доступ к хранимой информации, несмотря на аппаратное шифрование. Техническим параметром, подтверждающим эту характеристику, может быть скорость чтения и записи данных, указанная в спецификациях продукта. |
| 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.Предпосевная Стадия (Pre-Seed Stage). Разработан концепт стартап-проекта, проанализирован и рассчитан рынок. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Нет |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналами продвижения являются:- Прямые продажи- Онлайн-платформы- Отдел продаж- Обратная связь и служба поддержки |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта:- Прямые продажи.- Дистрибьюторы.- Розничные магазины.- Онлайн-платформы. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Большинство пользователей переносных накопителей опасаются отсутствия безопасности и сохранности своих персональных данных. |
| 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* | Решается полностью проблема с помощью предоставления внешних накопителей саппаратным шифрованием - aes 256 бит, с разным объёмом памяти (с 16 Гб до 4 Тб), с возможностью биометрии по отпечатку пальца, с двухфакторной аутентификацией, с металлическим или пластмассовым корпусом, с встроенным антивирусом компании. |
| 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 теряет или у него воруют накопитель, но злоумышленник не сможет узнать файлы потребителя, потому что накопитель оснащен аппаратным шифрованием - aes 256 бит, с разным объёмом памяти (с 16 Гб до 4 Тб), с возможностью биометрии по отпечатку пальца, с двухфакторной аутентификацией, с металлическим или пластмассовым корпусом, с встроенным антивирусом компании. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Создание внешних накопителей саппаратным шифрованием - aes 256 бит, с разным объёмом памяти (с 16 Гб до 4 Тб), с возможностью биометрии по отпечатку пальца, с двухфакторной аутентификацией, с металлическимили пластмассовым корпусом, с встроенным антивирусомкомпании. |
| 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.* | 1. Оценка потенциала «рынка» и сегмента:- Сегмент: Внешние накопители с аппаратным шифрованием являются одним из востребованных продуктов в сфере информационной безопасности. Они используются как компаниями, так и частными лицами для хранения и защиты конфиденциальных данных. Сегмент данных накопителей имеет большое количество потенциальных клиентов, что делает его привлекательным для бизнеса.- Доля рынка: Постоянный рост сетевых атак и утечек данных делает защиту информации важной задачей для предприятий всех размеров. Внешние накопители с аппаратным шифрованием предлагают надежную защиту от таких атак и становятся все более популярными на рынке. Оценка доли рынка зависит от конкуренции и спроса на подобные продукты, но в целом данный сегмент имеет потенциал для роста и развития.2. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:- Расширение географического охвата: Бизнес по разработке внешних накопителей с аппаратным шифрованием может расширять свое присутствие на разные географические рынки, чтобы увеличить свою долю рынка и клиентскую базу.- Инновационное развитие: Константное инновационное развитие позволяет компании предложить новые продукты, усовершенствованные функции и лучшие технические решения, что может привлечь новых клиентов и удержать существующих.- Партнерские отношения: Установление партнерских отношений с другими компаниями в сфере информационной безопасности может помочь бизнесу расширить свои возможности и достигнуть новых клиентов.3. Рентабельность бизнеса:- Стоимость производства: Высокий спрос на внешние накопители с аппаратным шифрованием позволяет достичь оптимальной стоимости производства при большом объеме производства.- Ценообразование: Бизнес может устанавливать цены, учитывая спрос и конкуренцию на рынке. Правильное ценообразование и учет расходов позволяют достичь рентабельности.- Масштабирование операций: Увеличение объема производства и сбыта, при условии сохранения качества продукции, может привести к экономии масштаба и улучшению рентабельности бизнеса.- Стратегия маркетинга: Разработка эффективной стратегии маркетинга, включая продвижение продукта, обращение к целевой аудитории и удовлетворение их потребностей, будет способствовать росту продаж и рентабельности. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Исследование рынка и выявление потенциальных клиентов и конкурентов. Определение уникальных преимуществ и целевой аудитории продукта.2. Укрепление команды разработчиков и инженеров. Найм специалистов с опытом в области аппаратного шифрования и хранения данных для улучшения качества и безопасности наших устройств.3. Расширение производственных мощностей и оптимизация процесса производства для увеличения объема выпускаемой продукции и сокращения затрат.4. Проведение маркетинговых кампаний и рекламных активностей для привлечения новых клиентов и партнеров. Возможные способы продвижения: участие в выставках и конференциях, рекламные кампании в социальных сетях и на популярных IT-ресурсах, публикация статей и видеообзоров на специализированных площадках.5. Развитие партнерских отношений с крупными производителями компьютеров и мобильных устройств. Включение наших устройств в комплектацию новых моделей гаджетов или заключение соглашений о совместной промо-акции.6. Исследование и внедрение новых технологий и функциональных возможностей в наших устройствах. Следить за новыми тенденциями в сфере шифрования и хранения данных, обеспечивать соответствие наших продуктов последним требованиям безопасности.7. Развитие программного обеспечения и создание удобной и интуитивно понятной платформы для работы с нашими устройствами. Регулярное обновление ПО, исправление ошибок, добавление новых функций и возможностей.8. Расширение географии продаж и поиск новых рынков для распространения наших продуктов. Исследование и анализ потенциала различных стран и регионов, адаптация продукта под требования и предпочтения каждого рынка.9. Обеспечение высокого уровня поддержки клиентов. Создание команды технической поддержки, готовой помочь пользователям с возникшими проблемами или вопросами. Внедрение системы обратной связи с клиентами для сбора и анализа отзывов.10. Исследование возможности расширения бизнес-модели и внедрение новых продуктовых решений. Разработка дополнительных аксессуаров или сервисов, которые могут быть полезны для наших пользователей и приносить дополнительный доход.11. Сотрудничество с инвесторами и поиск финансирования для дальнейшего роста и развития проекта. Проведение презентаций и переговоров с потенциальными инвесторами, предоставление финансовых отчетов и прогнозов.12. Анализ результатов и корректировка стратегии развития. Постоянное изучение рынка и отзывов клиентов, принятие мер по улучшению продукта и оптимизации бизнес-процессов. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ(https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего**предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент**выхода предприятия на самоокупаемость.**Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем**представлении о партнерах/**поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработкепродукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ****ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных****программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта попрограмме «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,****мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |