Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/ustrojstvo-dla-podderzania-osanki-teso#pulse175565>*) 04.12.2023*

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Устройство для поддержания осанки «tэсо» |
| 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.* | Устройство для поддержания осанки «tэсо» |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, МЕДИЦИНА, ФАРМАЦЕВТИКА, ЗОЖ И СПОРТ |
| 4 | **Рынок НТИ** | HEALTHNET |
| 5 | **Сквозные технологии** | ПЕРСОНИФИЦИРОВАННАЯ МЕДИЦИНА |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | U1751232 - Unti ID4282350 - Leader IDМиклашов Данил Максимович - ФИО8 (938) 148-45-94 - телефонdanil.miklashov.02@mail.ru - 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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | **U1751262** | **5089129** | **Кузнецов Владимир Александрович** | **Медийщик** | **8 (900) 260-49-42****kuznecov.v@gs.donstu.ru** | **Студент** |  |
| **2** | **U1751271** | **4969134** | **Куцабина Эстелла Михайловна** | **Специалист по медицине** | **8 (928) 487-06-90****hitrayroga@gmail.com** | **Студент** |  |
| **3** | **U1751286** | **4969567** | **Манакова Мария Николаевна** | **Маркетолог** | **8 (928) 810-08-48****mariamanakova0@gmail.com** | **Студент** |  |
| **4** | **U1751252** | **4283192** | **Полукеев Эрик Андреевич** | **Медийщик** |  | **Студент** |  |
| **5** | **U1751283** | **4660484** | **Чикова Дарья Михайловна** | **Инженер-проектировщик** | **+7 (988) 894-78-88****Dora.chikova@gmail.com** | **Студент** |  |
| **6** | **U1751284** | **4660432** | **Ермоленко Владислав Алексеевич** | **Технический специалист** | **8 (903) 471-62-14****alexeirnd@gmail.com** | **Студент** |  |
| **7** | **U1751295** | **3111076** | **Долгова Елизавета Игоревна** | **Экономист** | **8 (906) 427-77-07****dolgova.ei@gs.donstu.ru** | **Студент** |  |

 |
|  | **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* | Устройство для поддержания осанки «tэсо» при помощи 2 датчиков будет отслеживать осанку человека, отсылая данные в специальное приложение, сохраняя статистику. При длительном отклонении (сутулости) будет подаваться сигнал на браслет, который будет сильно вибрировать. |
|  | **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* | Устройство в виде 2 датчиков и браслетаПланируется сайт, через который можно будет купить устройство в виде 2 датчиков и браслета, а также бесплатное приложение доступное для скачивания с сайта, в котором можно будет посмотреть статистику использования |
| 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* | Существует прямая связь между осанкой и здоровьем. Нарушенная осанка может привести к развитию сколиоза, который, также является предвестником других серьёзных заболеваний. Также существующие корсеты сковывают движение. |
| 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.)* | Люди, страдающие от проблем, связанных с искривлением позвоночника. Наиболее часто корректоры осанки используются людьми, работающими за компьютером или ведущими сидячий образ жизни. Также могут быть полезны людям, занимающимся тяжелым физическим трудом или спортом.Основной сегмент – люди от 20 до 30 лет. |
| 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* | Мы создаем собственное программное обеспечениеи используем технологии из открытого доступа.Проводится в рамках учебного процесса в ДонскомГосударственном Техническом Университете.  |
| 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.* | Мы предлагаем устройство, с помощью которого клиент сможет отслеживать статистику максимально точно, при этом вырабатывая условный рефлекс по поддержанию спины ровной.Получение прибыли будет происходить через сайт, аптеки и ортопедические салоны путем покупки потребителем нашего продукта. Взаимоотношения с потребителем будут происходить через обратную связь с техподдержкой.Каналы продвижения, которыми мы собираемсяпользоваться подробно описаны в маркетинговойстратегии, самые главные это продвижение нашихсоциальный сетей и партнерство с больницами. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | iBACK, Maveo, Glanis Easy Go, ORLETT, Get Relief of Back Pain |
| 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* | -Удобство-Компактность-Эффективность-Высокая точность-Высокое качество материалов |
| 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* | 1. Удобство: не сковывает движения, не сжимает внутренние органы, удобное крепление.
2. Компактность: маленький размер позволяет носить с собой всё время.
3. Эффективность: при помощи вибрации вырабатывается привычка всегда держать спину ровно
4. Точность: 2 датчика позволяет максимально точно определить степень отклонения от нормы
 |
|  | **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* | Создание сайта на платформе тильда, разработка нашего приложения для ведения статистики. 2 датчика состоящих из: Гироскоп V2 Troyka, Arduino micro, Аккумулятор Li-po 3200mAh, Bluetooth модуль HC-05. Они обеспечивают высокую точность отслеживания отклонений и удобство для пользователя, за счет маленького размера и удобного крепежа.Браслет, состоящий из: Arduino micro, Аккумулятор Li-po 3200mAh, Bluetooth модуль HC-05. При отклонении от нормы, информация передается от основной части к браслету. Далее браслет мотивирует человека исправить положение, используя сильную вибрацию. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Будет создано ООО, где доли компании будут поровну распределены между создателями. При нахождении инвестора, определенная доля будет отходить ему. После этого поиск помещения для производства, наем работников, производство товара и тестирование. После выход на рынок. |
| 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.)* | По сравнению с нашими конкурентами, мы превосходим их в критериях:- Удобство- Компактность- Эффективность- Высокая точность- Высокое качество материаловНаши главные конкуренты:1. Интеллектуальный корректор осанки "iBACK"

Высокая стоимость, Неудобное крепление1. Корректор осанки, реклинатор ортопедический "Maveo"

Сковывает движения, сжимает внутренние органы, при постоянном ношении корсета мышцы ослабевают и перестают выполнять свою поддерживающую функцию.1. Корректор осанки Glanis Easy Go

Плохо держит спину, плохо выравнивает осанку1. Корректор осанки ORLETT TLSO-250

Сковывает движения, сжимает внутренние органы, при постоянном ношении корсета мышцы ослабевают и перестают выполнять свою поддерживающую функцию.1. Фиксирующий корсет для спины Get Relief of Back Pain

Сковывает движения, сжимает внутренние органы, при постоянном ношении корсета мышцы ослабевают и перестают выполнять свою поддерживающую функцию. Некачественные материалов |
| 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* | Мы создаем собственное программное обеспечениеи используем технологии из открытого доступа.Проводится в рамках учебного процесса в ДонскомГосударственном Техническом Университете. |
| 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* | Уровень TRL нашего продукта 2, так как сформулирована концепция нашего продукта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует приоритетам развития России в области медицины, так как позволяет улучшить состояние здоровья и вести статистику. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Сотрудничество с известными блогерами, пропагандирующими здоровый образ жизни - Реклама в соцсетях, в сообществах о медицине и здоровом образе жизни- Реклама на телевидении- Собственный сайт и приложение - Больницы: сотрудничество принесет большую пользу, так как доктора смогут предложить наш товар своим пациентам |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | -сайт: можно будет заказать через наш сайт, который мы будем продвигать-аптеки: люди узнавшие через сайт или врача смогут купить товар-ортопедические салоны: люди узнавшие через сайт или врача смогут купить товар |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Существует прямая связь между осанкой и здоровьем
2. Точность определения отклонения, ведение статистики.
3. Скованность движения.
 |
| 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* | 1. Нарушенная осанка может привести к развитию сколиоза, который, также является предвестником других серьёзных заболеваний.

Поддержание здоровья в хорошем состоянии путём выработки условного рефлекса.1. Точность определения отклонения, ведение статистики.

Высокая точность определения отклонения от нормы1. Скованность движения.

Удобство и компактность нашего продукта |
| 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)* | Держатель проблемы крайне заинтересован врешении проблемы. Существует прямая связь между осанкой и здоровье и для поддержания хорошего состояния нужны высокая точность и удобство. Поэтому каждый целевой клиент выберет наш товар, так как «tэсо» компактен, отличается высокой точностью по сравнению с другими и вырабатывает условный рефлекс для поддержания осанки. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Устройство для поддержания осанки «tэсо» при помощи 2 датчиков будет отслеживать осанку человека, отсылая данные в специальное приложение, сохраняя статистику. При длительном отклонении (сутулости) будет подаваться сигнал на браслет, который будет сильно вибрировать. Таким образом будет вырабатываться условный рефлекс держать спину ровно. |
| 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.* | **TAM**От проблем, связанных с искривлением позвоночника, страдает более 65% россиян. (На 1 января 2023 года по оценке Росстата в России проживало 146 млн человек) 65% от общего количества человек в России = 95 млн (потенциальные клиенты). 16995\*95млн = 1 614 525 000 000 руб.**SAM**Предположим, что только 50% из них будут покупать наш товар, получится, что число клиентов – 47 млн. 16995\*47млн = 798 865 000 000 руб.**SOM**Реально достижимая цель это 20% от SAM, то есть 9 млн клиентов. 16695\*9млн = 152 955 000 000 руб. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Декабрь: поиск инвесторовЯнварь-Февраль: создание приложенияЯнварь: поиск помещения, работников и поставщиков.Февраль-Апрель: запуск и отладка работыАпрель-Июнь: выход на большой рынок |

**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.** |