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 ID  4282350 - Leader ID  Миклашов Данил Максимович - ФИО  8 (938) 148-45-94 - телефон  [danil.miklashov.02@mail.ru](mailto:danil.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 и  квалификация  (краткое  описание) | | **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 браслета  Планируется 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 обеспечение  и используем технологии из открытого доступа.  Проводится в рамках учебного процесса в Донском  Государственном 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 собираемся  пользоваться подробно описаны в маркетинговой  стратегии, самые главные это продвижение наших  социальный 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 материалов  Наши главные конкуренты:   1. Интеллектуальный корректор осанки "iBACK"   Высокая стоимость, Неудобное крепление   1. 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 осанку   1. 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 обеспечение  и используем технологии из открытого доступа.  Проводится в рамках учебного процесса в Донском  Государственном 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 нормы   1. 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 в  решении 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 инвесторов  Январь-Февраль: создание приложения  Январь: поиск помещения, работников и поставщиков.  Февраль-Апрель: запуск и отладка работы  Апрель-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 разработке  продукции 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 уточнению  параметров 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 членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «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 по  программе «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.** |