**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Умные переноски для домашних животных |
| **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 | Инициативная разработка |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Бизнесград |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет, HomeNet |
| **5** | Сквозные технологии  | Инфраструктура комфортной и безопасной мобильности людей и грузов, применение новых материалов. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unti ID (**это ID на Projects**)- Leader ID- ФИО - телефон +79203575164- 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 | 1645983 | 3451610 | МельничниковСтанислав Денисович | закупка и поставка материалов для производства | Stanislav.melnichnikov@yandex.ru |  |  |
| 2 | 1497373 | 277880 | Новожилова Анастасия Сергеевна | продвижение рекламы |  |  |  |
| 3 | 1497294 | 686074 | Битякова Анна Евгеньевна | бухгалтерский учет |  |  |  |
| 4 | 1646283 | 5237353 | Лебедев Сергей Андреевич | конструктор клетки | sergeyal2003@mail.ru |  |  |

 |
|  | **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 | Мы представляем вашему вниманию проект по созданию "умных" переносок для домашних животных. Во время перевозки возникают различного рода опасности, инциденты. По мировой статистики The Guardian за предыдущий год более 20 млн животных погибли при перевозках. Это связано с перегревом или переохлаждением, а также получением смертельных увечий у животных в процессе транспортировки. Нашей целью является возможность облегчить и обезопасить транспортировку животных на большие расстояния. Задача состоит в том, чтобы спроектировать удобную и умную переноску для комфортных перевозок домашних животных. Ожидаемый результат - снижение смертности животных при перевозке. Потенциальным потребительским сегментом нашей продукции являются компании-перевозчики. |
|  | **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*  | Умные переноски для домашних животных. |
| **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*  | Наш проект решает проблему гибели домашних животных в процессе транспортировки. Согласно статистике Департамента транспорта США, только в одной авиакомпании United Airlines было зафиксировано 18 случаев гибели животных, связанных с обморожением, перегревом и травмами несовместимыми с жизнью. В связи с этим компаниям приходится компенсировать ущерб, тратить время на судебные разбирательства, что не лучшим образом сказывается на их репутации. Наша переноска будет выполнена по принципу конструкции- трансформера, что позволяет регулировать её площадь в зависимости от размера животного за счет дополнительных отсеков для увеличения объема переноски. |
| **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.)* | Авиакомпании, которые занимаются перевозкой домашних животных (Аэрофлот,Utair, S7,Ural Airlines и другие) |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Продукт создан на основании конструкции обычной перевозки для животных, в который будет внедрен складной механизм (механизм, работающий по принципу “Аккордеон”), а также на принципе работы умных устройств ( система сбора данных температуры на основе пассивных тепловых инфракрасных датчиков, работающих по принципу считывания определенной информации об окружающей среде за счет приема инфракрасного излучения). По мере считывания температуры окружающей среды вне клетки будет поступать сигнал через микропроцессор на блоки подогрева или вентиляции в зависимости от снижения или повышения температуры). На блоке подогревателя будет дополнительно установлен терморегулятор, который будет фиксировать умеренную температуру и подавать сигнал на подогреватель с определенной мощностью |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Финансовые ресурсы будут привлечены со стороны частных инвесторов и государства. Ключевыми партнерами будут являться компании по производству клеток-переносок PetTails, Pet Hobby), вентиляторов (ID-COOLING), подогревателей (AAH1201), аккумуляторов (Новосибирский завод Лиотех, тюменский АЗ), и инфракрасные датчики (Calex Electronics Limited). Ключевые виды деятельности - производство и сбыт. Каналы сбыта - прямые продажи от производителя, участие в выставках, партнерство. Каналы продвижения продукта - социальные сети, выставки и сайт. Поток поступления доходов - реализация продукции через продажи и аренду. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Обычные переноски для домашних животных, умные переноски от Xiaomi, Gigwi pet travel и Oein, Ferplast Pet Hobby, PetTails. |
| **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* | В отличие от классические переносок наша переноска будет обладать “гибкими габаритами”, системой подогрева и вентиляции, отсеком для питьевой воды в виде автоматической поилки, благодаря которым животное будет себя чувствовать комфортно, а возможность получить обморожение или перегрев сведена к минимуму. Для компании-перевозчика умная переноска минимизирует риски, связанные с гибелью и травмами животных, и как следствие сокращает убытки. |
| **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* | Данное решение является инновационным на рынке и не имеет аналогов. Это заключается в возможности изменения объемов переноски в зависимости от размеров животного за счет корпуса-трансформера, а также в комфорте и безопасности животных при транспортировке за счет умной системы. |
|  | **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* | Аккумуляторы повышенной безопасности, закрепленные на полу переноски для её подогрева (литий-ионные перезаряжаемые аккумуляторы в количестве 3 штук, емкостью 20000 mAh). Функция климат-контроля (пассивные тепловые инфракрасные датчики, работающих по принципу считывания определенной информации об окружающей среде за счет приема инфракрасного излучения, температурный диапазон от -20 °C до 100 °C, напряжение питания 50 мВ). Дозаторы питания для подачи корма и воды будут вмонтированные в специально отведённое место в переноске. Облегченный корпус трансформер (выполнен из алюминия и АБС-пластика со складным механизмом типа “Аккордеон”). Система вентиляции (6 вентиляторов мощностью 2,5 Вт каждый, расположенные по бокам и на крыше клетки, эти вентиляторы будут подсоединены через аккумулятор). Поддон с дополнительным диэлектрическим ковриком. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для достижения целей стартап проекта необходим следующий штат сотрудников: инженер-конструктор, инженер-тестировщик, руководитель проекта, маркетолог, менеджер по продажам, бухгалтер. Комплектующие умных переносок будут приобретаться у следующих поставщиков: Аккумуляторы - Новосибирский завода по производству литий-ионных аккумуляторов Лиотех. Материалы для корпуса - АБТ-Пласт, ООО Россия, Тольятти и Волгоградский алюминиевый завод (ВгАЗ). Датчики температуры - ЗАО «Взлет», ЗАО «ТЕРМИКО» Группа предприятий «Теплоприбор». Вентиляторы - ID-COOLING. Диэлектрический коврик - ФормАвто. |
| **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.)*  | Возможность автономной работы без подзарядки до 12 часов, легкость и технологичность конструкции за счет складного механизма, функция климат-контроля, наличие кормушек. |
| **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* |  1. Конструкция переноски – выполнена из смеси 2х материалов: алюминия и пластика (АБС-пластик) со складным механизмом и встроенным контейнером для подачи корма и воды. 2. Система климат-контроля с возможностью определения и поддержания комфортной температуры. 3. Поддон из 3 составляющих: АБС-пластик (толщина 6мм), диэлектрический коврик (размеры 1000 на 750 мм, толщина 5 мм) и ткань- вельвет (толщина 20 мм, ширина 1000 на 750 мм) 4. Аккумуляторы, перезаряжающиеся литий-ионные в размере 3 шт на 1 клетку и емкостью 20000 mAh, размещенные в днище клетки. 5. Система вентиляции представлена в виде 6 вентиляторов, мощностью каждого 2.5 Вт, размещенных по бокам и крыше, подключенных проводом к источнику питания (аккумуляторам) с реагированием при подаче сигнала с датчика инфракрасного излучения (датчик с питанием 50 мВ, температурный режим от -20 °C до 100 °C). 7. Обогреватель будет представлен в виде внешнего аккумулятора (мощностью 60 Вт), который расположен в задней стенке клетки, подключенный через провод к датчику температуры и способный включаться/отключаться на непродолжительное время для поддержания комфортной температуры. |
| **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* | Наш проект построен на основе теоретического задела в рамках Акселерационной программы. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Используемые инженерные решения в сфере энергетики данного стартап проекта полностью соответствуют научно-техническим приоритетам ИГЭУ. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Каналы продвижения продукта - социальные сети, выставки, сайт и прямые продажи. Данные каналы продвижения предоставляют отличную возможность представить технологию потенциальным клиентам, увеличить охват и доверие к продукту. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Заключение договоров с потенциальными клиентами напрямую и на выставках. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Проблема безопасной и комфортной перевозки домашних животных. Во время перелета животное подвергается неблагоприятным климатическим условиям, сильным перепадам температур, все это может причинить серьезный вред здоровью животного, а иногда и вовсе стать фатальным для него. Наш проект поможет минимизировать негативное влияние погодных факторов на состояние животного и тем самым обеспечит комфортную и безопасную перевозку и меньший стресс беспокоящемуся хозяину. |
| **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 проблема комфортной и безопасной транспортировки животного (температура окружающей среды, возможность питания во время длительного перелета, габариты клетки). |
| **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)* | Авиакомпании по перевозке животных смогут в полной мере испытать весь спектр возможностей продукта, всегда будут уверены в том, что риски во время перевозки будут минимизированы за счет легкости и технологичности конструкции, функций климат-контроля, наличия кормушек. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | За счет внедрения функции климат-контроля (система подогрева и вентиляции), повышенной прочности материала клетки (алюминия и АБС-пластика), регулировки размеров клетки (за счет складного механизма "Аккордеон"). |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | PAM (Potential Available Market) — потенциально доступный рынок. Это весь объём рынка с учётом того, как он изменится за интересующее вас время. В стране 9000 транспортных компаний, занимающихся перевозкой животных. По прогнозам, в ближайшие 5 лет число компаний уменьшится на 30% — до 6300.Стоимость аренды клетки — 20 000 рублей в месяц. PAM будет равен 6300 × 20 000 рублей — это около 126 млн рублей. TAM (Total Addressable Market) — общий объём рынка, на котором можно продать ваш продукт. Показатель включает всех потенциальных клиентов — в том числе тех, кто уже покупает у ваших конкурентов или даже не покупает товары-аналоги. В стране 9000 компаний. Аренда клетки для перевозок стоит 20 000 рублей, это значит, что TAM составит около 180 млн рублей. SAM (Served/Serviceable Available Market) — доступный объём рынка, доля от TAM. SAM показывает, сколько денег уже тратится на решения, похожие на ваше. SAM — это рынок прямых конкурентов и аналогов. В стране 9000 транспортных компаний, занимающихся перевозкой животных, которые могут приобрести клетку в аренду. Однако только 30% таких компаний могут быть заинтересованы в аренде. У остальных 70% — разные причины отказа. SAM будет равен 9000 × 30% × 20 000 рублей (цена аренды). Получится, что число клиентов — 2700 компаний, а наш SAM — 54 млн рублей в месяц. SOM (Serviceable & Obtainable Market) — реально достижимый объём рынка, доля от SAM. Это объём продаж, который компания может получить с помощью доступных ей инструментов. Предположим, что продвижение аренды нашей клетки приносят прямые звонки компаниям и реклама в социальных сетях. 70% компаний ни при каких условиях не будут брать в аренду наш товар. Если менеджер попал в компанию, которая принадлежит к остальным 30%, то конверсия составит 10%. Одна из десяти компаний обращается к нам за арендой. К SAM, напомним, относится 2700 компаний. Если мы все их обзвоним, то получим 270 клиентов — 10%. Аренда стоит 20 000 рублей, умножим её на число клиентов и получим 5,4 млн рублей. Это и есть наш SOM. |
|  | **ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **30** | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | В настоящее время проект не выходит на рынок, он остается на “бумаге” Акселератора. |