**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Умные часы с проекцией |
| 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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО Ливинский Владислав Кириллович- телефон 89653017721- почта Vlad.2001.ru@yandex.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 и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1750861 | id 5452312 | Ливинский Владислав Кириллович | Спикер | 89653017721, Vlad.2001.ru@yandex.ru | Нет | Среднее профессиональное, неполное высшее образование |
| 2 | U1751450 | id 5425679 | Ткаченко Софья Валерьевна | Системный администратор | 89162623947, sofya.tkachenko.03@list.ru | Нет | Неполное высшее образование |
| 3 | U1751357 | id 5449940 | Авданина Ирина Игоревна | Мастер презентации | 89153152730 | Нет | Неполное высшее образование |
| 4 | U1750857 | id 5447927 | Гронский Никита Дмитриевич | Копирайтер | 89802177527, theycallmegron@gmail.com | Нет | Неполное высшее образование |

 |
|  | **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,*  | Цель: разработать и изготовить умные часы, которые будут обладать всеми функциями современного смартфона, включая возможность совершения звонков, отправки сообщений, использования интернета, мультимедийных возможностей и т.д.Ожидаемые результаты: окупаемость, наличие высокой прибыли.Области применения результатов: масштабирование, модернизация существующего продукта и разработка нового.Потенциальные потребительские сегменты: население возрастом от 5 до ~75 лет. |
|  | **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 часы, которые будут обладать всеми функциями современного смартфона, включая возможность совершения звонков, отправки сообщений, использования интернета, мультимедийных возможностей и т.д. |
| 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* | В настоящее время смартфоны стали неотъемлемой частью повседневной жизни, однако их использование может быть неудобным в некоторых ситуациях, например, при занятии спортом или во время вождения. Умные часы, обладающие всеми функциями смартфона, могут стать более удобной и безопасной альтернативой. |
| 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.)* | Демографические данные: население возрастом от 5 до ~75 лет.Вкусы: любые. Уровень образования: любое. Уровень потребления: личный. Географическое расположение потребителей:Россия, Китай.Сектор рынка: B2C. |
| 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* | Ключевыми технологиями станут микроэлектромеханические системы (MEMS), компактные оптические системы и современные источники света, такие как светодиоды. **Энергоэффективные дисплеи:** компактные высокоразрешающие дисплеи, такие как OLED и microLED, а также новые методы управления источниками света и их энергопотреблением. **Высокоточные гироскопы и акселерометры.** Технологии интегрированных систем на кристалле (System-on-Chip, SoC), низкопотребляющие процессоры и улучшенные методы управления энергопотреблением. Разработки в области распознавания жестов, голосового управления, а также визуальных интерфейсов, способных работать в условиях ограниченного пространства. |
| 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.*  | Обеспечивать клиентам наилучший пользовательский опыт с помощью инновационного оборудования, программного обеспечения и услуг.Отношения с поставщиками: прозрачность и честность, долгосрочное сотрудничество, обмен информацией и партнёрство.Отношения с потребителями: понимание потребностей, качественное обслуживание, взаимодействие и обратная связь.Способ привлечения финансовых ресурсов: привлечение инвесторов, эмиссия облигаций.Каналы продвижения: билборды, реклама в соц. сетях.Каналы сбыта: интернет-магазин. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Apple, Samsung, Huawei, Honor и Xiaomi. |
| 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* | Потому что мы разрабатываем и изготавливаем умные часы, которые будут обладать всеми функциями современного смартфона, включая возможность совершения звонков, отправки сообщений, использования интернета, мультимедийных возможностей и т.д. |
| 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.* | Мы разрабатываем и изготавливаем умные часы, которые будут обладать всеми функциями современного смартфона. |
|  | **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.* | Проекционная система: - **Разрешение проектора:** Высокое разрешение необходимо для четкого отображения информации. - **Яркость проектора:** Важно обеспечить достаточную яркость для работы в различных условиях освещенности. - **Фокусное расстояние:** Параметр, определяющий диапазон удаления от объекта проекции до проектора. - **Размер проекции:** Оптимальный размер изображения для комфортного использования.  2. Основные функции: - **Управление проекцией:** Механизм управления активацией и регулировкой проекции. - **Тачскрин-интерфейс:** Возможность управления через сенсорный экран на проекции. 3. Характеристики смарт-часов: - **Процессор и память:** Достаточная производительность для работы приложений и обеспечения плавной проекции. - **Операционная система:** Система, на базе которой работают смарт-часы, например, Wear OS, Tizen, watchOS.- **Батарея:** Длительное время автономной работы устройства при активном использовании проекции.  4. Дополнительные функции: - **Связь и совместимость:** Bluetooth, Wi-Fi и возможно LTE для подключения к смартфону или интернету. - **Датчики:** Акселерометр, гироскоп, датчики сердечного ритма и т.д. для дополнительных функций. 5. Дизайн и материалы: - **Эргономика:** Удобство и комфорт при ношении. - **Прочность и водонепроницаемость:** Защита от внешних воздействий. 6. Программное обеспечение: - **Приложения и функции:** Возможность запуска приложений и отображения различных информационных элементов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Команда специалистов из различных отраслей совместными усилиями будет создавать умные часы с проекцией, которые будут рекламироваться с помощью билбордов и контента медийных личностей в соц. сетях. |
| 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.)* | Цена нашего продукта будет выше, чем цены на рынке. Но технические характеристики будут инновационными. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Ключевыми технологиями станут микроэлектромеханические системы (MEMS), компактные оптические системы и современные источники света, такие как светодиоды (долгий срок службы, максимальная светоотдача при минимальном энергопотреблении). **Энергоэффективные дисплеи:** компактные высокоразрешающие дисплеи, такие как OLED и microLED, а также новые методы управления источниками света и их энергопотреблением. **Высокоточные гироскопы и акселерометры.** Технологии интегрированных систем на кристалле (System-on-Chip, SoC), низкопотребляющие процессоры и улучшенные методы управления энергопотреблением. Разработки в области распознавания жестов, голосового управления, а также визуальных интерфейсов, способных работать в условиях ограниченного пространства. |
| 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 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ: - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». Образовательные организации: 1. **Интерактивные учебные средства:** Умные часы с проектором могут быть использованы в качестве нового типа интерактивных учебных средств. Проекция содержимого непосредственно на руку или на рабочую поверхность может обеспечить более удобное и мобильное использование в обучении. 2. **Поддержка дистанционного обучения:** С возможностью проецировать информацию, такие умные часы могут обеспечить поддержку дистанционного обучения и взаимодействия с учащимися через различные формы содержания, включая видео-уроки, презентации и онлайн-контент. 3. **Индивидуализация обучения:** Интеграция технологии проекции в умные часы позволяет создавать персонализированные образовательные контексты, например, адаптированные к потребностям конкретного учащегося. Региональные приоритеты: 1. **Развитие цифровизации:** Умные часы с проектором могут вписываться в стремление к цифровизации в различных областях, обеспечивая доступ к цифровой информации непосредственно науке, что может быть полезно для повышения цифровой грамотности. 2. **Технологический прогресс и инновации:** Использование передовых технологий, таких как встроенный проектор, отражает интерес к развитию инновационных решений и применению их в повседневной жизни и производстве. Отраслевые предприятия: 1. **Обучение и развитие персонала:** Умные часы с проектором могут быть использованы для обучения и развития персонала в сфере обслуживания, медицины, производства и других отраслей. 2. **Современные производственные технологии:** Разработка и использование таких устройств может соответствовать стремлению к современным производственным технологиям, повышая эффективность и инновационный потенциал предприятия. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Билборды: количество автомобилей на дороге может достигать нескольких тысяч в час, а это тысячи потенциальных клиентов.Реклама в соц. сетях медийными личностями. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Интернет-магазин, собственный магазин. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Обычный телефон может выпасть из рук, тогда как часы имеют ремешок, следовательно, такой риск минимализируется.  |
| 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* | Обычный телефон может выпасть из рук, тогда как часы имеют ремешок, следовательно, такой риск минимализируется. |
| 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)*  |  Умные часы, обладающие всеми функциями смартфона, могут стать более удобной (удобство в хранении, ношении и пользовании), безопасной альтернативной (в разы сложнее разбить, потерять, забыть), а также уменьшается риск того, что их кто-то украдёт. Например, их не вытащат из заднего кармана штанов, как телефон. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Часы будут располагаться на запястье. |
| 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.* |  Умные часы станут достойной альтернативой смартфонов за счёт качеств, которых нет у гаджета.  По мере роста уровня прибыли наша компания будет реинвестировать средства в технологии и производство, чем обеспечит своё масштабирование. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Взаимодействие с инвесторами.
2. Создание капитала для тестовых образцов.
3. Подготовка производственных мощностей и заключение договоров с производственными партнерами, создание команды - следующие 3 месяца.
4. Выпуск тестовых образцов, тестирование, обработка результатов – следующие 4 месяца.
5. Создание финального продукта, Проведение маркетинговых и рекламных кампаний для привлечения потенциальных клиентов и его запуск в продажу – следующие 3 месяца.
6. Запуск серийного производства умных часов с проекцией.
 |