**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/primenenie-vr-tehnologij-v-oblasti-mediciny> 14.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | РобоСуш |
| 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.* | *– ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологиии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«*Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» |
| 4 | **Рынок НТИ** | *AutoNet, TechNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | «Новые производственные технологии TechNet» |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID – U1749072  - Leader ID- L5017923  - ФИО – Никифоров Егор Эдуардович  - телефон 89203359223  - почта – egor.nikiforov.18@mail.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 | U1749072 | L5017923 | Никифоров Е.Э. | Лидер | 89203359223  egor.nikiforov.18@mail.ru | - | ***-*** | | 2 | U1749080 | L4575419 | Дробыш А.А. | Исполнитель | 89097828085  s\_drobush@mail.ru | - | ***-*** | | 3 | U1749083 | L5437200 | Ерофеев В. В. | Генератор идей | 89636837020  s\_erofeev04@mail.ru | - | ***-*** | | 4 | U1598111 | L5177675 | Гайворонская А. А. | Мотиватор | 89166911658  gaivoronskaya.alina@mail.ru | - | - | | 5 | U1749075 | L5018271 | Валеева М.Р. | Искатель ресурсов | 89162167332  Mariavaleeva5@gmail.com | - | - | | |
|  | **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* | Суши и роллы – одни из самых популярных блюд среди российских потребителей. Для обеспечения более высокого уровня производства существуют машины, автоматически собирающие роллы и суши. Однако эти аппараты обладают очень высокой стоимостью. Наш проект направлен на создание более дешёвых, но не теряющих в качестве, моделей машин ля сборки суши и роллов.  ***Цель проекта:*** Разработка и развитие более дешёвого, но не менее качественного робот, занимающегося производством роллов  ***Конечный продукт:*** более дешёвые модели робота, занимающегося сборкой роллов и суши.  ***Потребительские сегменты***: Рестораны азиатской кухни, суши-бары, доставки еды, фастфуды. |
|  | **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* | Будет продаваться автоматическая, более дешёвая в сравнении с конкурентами, машина для создания суши и роллов. |
| 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 результате исследования рынка выяснилось, что подобные машины у конкурентов имеют очень высокую стоимость. Из-за этого производство роллов и суши происходит во многом вручную, что несёт за собой риски. Данный продукт позволит уменьшить стоимость производства роллов и суши, уменьшить риски для здоровья потребителей. |
| 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.)* | Потребительские сегменты: рестораны азиатской кухни, суши-бары, доставки еды, фастфуды. Суши и роллы в ресторанах азиатской кухни и других потенциальных потребительских сегментах занимают важную и основную часть меню. Робот, занимающийся их производством, поможет увеличить прибыльность ресторанов засчёт увеличения качества продукции и уменьшения рисков от употребления роллов и суши. |
| 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* | На основе разработки существующих технологий производства производственных роботов и роботов-сушистов. Также будут использованы достижения российских ученых в деле замены металлических роботов роботами из [полимерных материалов.](https://scientificrussia.ru/articles/ucenye-itmo-udesevili-proizvodstvo-robotov-manipulatorov-v-neskolko-raz) |
| 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.* | Бизнес-модель для создания качественного робота, занимающегося производством роллов по более низкой цене, включает следующие основные элементы:  1. Создание ценности:  - Разработка и производство робота полного цикла, способного выполнять все этапы процесса производства роллов автоматически.  - Обеспечение высокого качества роллов и оптимального соотношения начинки и нори.  - Снижение затрат на производство путем автоматизации и оптимизации процессов.  2. Отношения с потребителями:  - Предоставление доступных цен на роботов, благодаря использованию эффективной производственной системы и более дешёвых материалов.  - Установление надежных каналов коммуникации с клиентами для получения обратной связи и удовлетворения их потребностей.  - Построение имиджа надежного поставщика качественных роботов по доступным ценам.  3. Отношения с поставщиками:  - Установление партнерских отношений с поставщиками материалов с целью получения качественных продуктов по выгодным условиям.  - Оптимизация логистических процессов с поставщиками для обеспечения своевременной поставки необходимых материалов.  4. Финансовые и материальные ресурсы:  - Привлечение финансирования для разработки и производства робота, а также для создания инфраструктуры производства.  - Оптимизация использования ресурсов, включая энергию, сырье и рабочую силу, для снижения затрат и повышения эффективности.  5. Каналы продвижения и сбыта:  - Развитие онлайн-платформы для заказа робота и удобного взаимодействия с клиентами.  - Установление партнерских отношений с ресторанами, кафе и супермаркетами для распространения роботов.  Путем оптимизации процессов, установления партнерских отношений и эффективного использования ресурсов, ожидается получение прибыли и удовлетворение потребностей клиентов. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | SUZUMO (Япония)  Prismafood (Италия)  METOS (Финляндия) |
| 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* | - Мы делаем дешевле конкурентов  - Мы делаем качественно  - Мы предлагаем бесплатное техническое обслуживание постоянным клиентам  - Мы предоставляем гарантии  - Наша продукция поможет сделать Ваш ресторан прибыльнее |
| 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* | Благодаря нашим роботам-сушистам можно заменить работу людей, занимающихся сборкой суши и роллов частично или полностью. При этом наши роботы дешевле аналогов, но не менее качественные и производительные.  Устойчивость бизнеса можно предположить за счет востребованности и популярности суши и роллов на российском рынке, а, следовательно, и производящих их роботов. |
|  | **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* | Производитель – «РобоСуш»  Напряжение (В) – 220  Мощность электрическая (кВт) – 0,07  Длина (мм) – 360  Ширина (мм) – 620  Высота (мм) – 640  Вес нетто (кг) – 38  Гарантия – 12 месяцев |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Необходимо порядка 4-5 спациалистов в области робототехники, люди, которые создадут отличный рецепт для роллов, люди, обслуживающие оборудование материалы для изготовления робота, обслуживание робота. порядка 580 т.р. расходы на аренду территории, оплату услуг рабочих, регистрации патентов, маркетинг |
| 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.)* | В отличие от перечисленных продуктов- конкурентов, которые либо имеют узкий профиль направленности, либо остаются на стадии исследования, наш продукт – это первая отечественная разработка для организации практики экономичного производства роллов зв кратчайшме сроки |
| 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* | Разработка ПО приглашенными специалистами для тестирования систем по приготовлению роллов. Проверка стойкости аппаратуры, её переносимость сложных условий эксплуатации |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта  • Проведён анализ рентабельности проектного предложения  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков  • Проведен технический анализ создаваемого продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Сформировано резюме проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.) |
| 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».* |
| 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: страница VK, Youtube, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения максимального доступа к информации целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение договоров, сайт, интернет-магазины, выставки. Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | С точки зрения покупателей, современные роботы для производства роллов также имеют свои проблемы:  1. Высокая стоимость: Роботы для производства роллов могут быть дорогими в приобретении и обслуживании. Это может создавать финансовые ограничения для небольших предприятий или стартапов, которые не могут позволить себе выделить значительные средства на покупку такой технологии.  2. Сложность использования и обслуживания: Некоторые покупатели могут столкнуться с проблемами в освоении работы с роботами. Обучение персонала может быть сложным и требовать времени и ресурсов. Кроме того, обслуживание и ремонт роботов могут потребовать специализированных навыков и знаний.  3. Ограниченная гибкость: Некоторые модели роботов ограничены в своей гибкости и способности адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка. Это может ограничить возможности предприятий в создании и вариации различных рецептов и вариантов роллов.  4. Недостаточная инновационность: Некоторые покупатели могут считать, что существующие роботы для производства роллов не обладают достаточным уровнем инноваций и технологического прогресса. Они могут ожидать более передовых функций и возможностей, таких как использование искусственного интеллекта, автоматизированное управление запасами или аналитика данных.  5. Необходимость дополнительной подготовки продукции: В некоторых случаях, роботы для роллов могут требовать предварительной подготовки ингредиентов, таких как нарезка и приготовление начинки. Это может быть трудоемким этапом, который потребует дополнительных ресурсов и времени.  Учитывая эти проблемы, покупатели роботов могут ожидать развитие технологии, которые снизят стоимость, повысят гибкость, обеспечат легкость использования и обслуживания, а также предложат более инновационные функции для улучшения производственных процессов. |
| 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* | Будет снижена стоимость оборудования, улучшено качество готового продукта, станет более легкое в обслуживании. Снижены риски для здоровья покупателей. |
| 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)* | С точки зрения держателя проблемы, наша продукция, робот для роллов полного цикла, может решить следующие проблемы:  – Сокращение времени приготовления роллов: Роботы способны автоматизировать весь процесс приготовления, от подготовки ингредиентов до сворачивания роллов. Это позволяет значительно сократить время приготовления по сравнению с ручным методом.  – Повышение качества роллов: Благодаря точности и повторяемости действий, роботы позволяют получить более стабильное и качественное блюдо.  – Увеличение производительности: Роботы могут работать без перерывов, что позволяет увеличить производительность кухни.  – Уменьшение затрат на персонал: Роботы заменяют труд поваров, что позволяет сократить расходы на заработную плату.  – Улучшение гигиены: Роботы также помогают улучшить гигиену на кухне, так как они не прикасаются к продуктам руками. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | У покупателя нашего оборудования увеличится клиентская база, что повлечёт за собой увеличение прибыли, возможно даже появятся инвесторы. Это поможет увеличению бизнеса и покупки нового оборудования. |
| 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. Рыночный сегмент: может быть классифицирован как сегмент общественного питания и сегмент автоматизации производства. Оба сегмента имеют высокий потенциал для роста, так как спрос на роллы и другие блюда японской кухни постоянно растет, а компании стремятся автоматизировать свои процессы для повышения эффективности и снижения затрат.  2. Доля рынка: Оценка доли рынка зависит от конкурентной среды и уровня конкуренции на данном рынке. На данный момент на рынке ограничены поставщики роботов для производства роллов, поэтому есть возможность захватить значительную долю рынка. Однако, уже существуют конкуренты и необходимо учитывать их долю рынка поэтому дополнительно надо разработать стратегию для привлечения клиентов и увеличения своей доли.  3. Потенциал масштабирования: Бизнес по производству роботов для изготовления роллов имеет потенциал для масштабирования. С увеличением спроса на роллы и автоматизацию производства, компании будут заинтересованы в приобретении таких роботов для оптимизации своих операций. Расширение ассортимента роботов для других видов пищевой промышленности или расширение географического охвата также может способствовать масштабированию бизнеса. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации**  • Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск экспертов по робототехнике, программистов, поставщиков материалов  • Разработка робота, настройка и тестирование  • Сбор первых заказов  **Этап завершения**  • Финальная проверка выполненной работы  • Закрытие бюджета и всех схем  • Запуск продукта |