Приложение № 15 к Договору от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ №

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.**

Наименование

Получателя гранта

ИНН

Грантополучателя

Наименование акселерационной

программы

Дата начала реализации акселерационной

программы

Дата заключения и номер Договора

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте** | |
| **Название стартап-проекта** | IBPMS-платформа для анализа бизнес-процессов |
| **Команда** **стартап-проекта** | 1. Травушкина Анастасия Александровна; 2. Шаброва Анна Сергеевна; 3. Щелокова Алина Николаевна. |
| **Технологическое направление** | NeuroNet |
| **Описание стартап-проекта**  **(технология/ услуга/продукт)** | IBPMS-платформа, работающая на основе BI, AI, low-code технологий. Цифровой, облачный сервис-платформа рекомендаций по бизнес-аналитике и управлению бизнес-процессами. |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | В современных реалиях цифровизации и автоматизации необходимо быстро генерировать код с целью ускорения выполнения рутинных задач. Как следствие, возможность создания (или генерации и корректировки) кода не только программистом, но и бизнес-аналитиком, а также другими сотрудниками становится отличным дополнением и преимуществом в отношении экономии временных ресурсов и повышения конкурентоспособности в сфере НИОКР. С целью ускорения сбора данных из всех имеющихся в организации источников используется система Business Intelligence (BI).  Основными проблемами являются:  + долгое формирование отчетов и вероятность допущения в них ошибок;  + сложность контроля;  + большие временные и интеллектуальные затраты на проведение корректного анализа данных.  Задачи проекта (методы решения проблем):  1) ускорить процесс внесения изменений;  2) внедрить инженерные решения к уже имеющимся решениям визуального программирования;  3) сделать более универсальный доступ к нескольким продуктам (BPMN, BI, AI платформам) и сократить время ожидания заказчиком рекомендаций от ИИ;  4) создать алгоритмы для хранения, распределения информации между несколькими продуктами.  Ожидаемым результатом реализации данного проекта является создание, развитие, а также внедрение новой электронной компонентной базы, созданной для эффективной реализации алгоритмов. Область применения платформы достаточно широка, поскольку она может быть использована на предприятиях любой сферы деятельности, которым требуется автоматизация и организация существующих процессов. Также данная платформа взаимодействует с ИИ для предложения заказчику рекомендаций по “ расшивке узких мест” в компании. |
| **Технологические риски** | * техническая несовместимость данных для разных платформ; * некорректная работа алгоритмов платформы; * некорректная работа арендованного сервера. |
| **Потенциальные заказчики** | Возможными потребителями IT-продукта будут производственные, логистические компании, средний бизнес. |
| **Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Продукт: платформа, работающая на основе low-code, BI, AI технологий.  Получение дохода: подписка, индивидуальный договор с заказчиком. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению**  (описание основных технологических параметров) | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  При low-code-подходе разработка проходит значительно проще. Он заменяет громоздкий генерируемый код универсальной масштабируемой системой. Специально разработанный интерфейс (API) помогает найти необходимое место в приложении для добавления функционала. Это избавляет от необходимости повторно вносить изменения в код, если структуру приложения необходимо скорректировать. Система знает, как поступать с кодом, который заключен в ее базовых блоках с помощью API. Такое решение упрощает и разработку нового функционала, предоставляя доступ к уже реализованным подзадачам.  Таким образом, low-code все равно подразумевает создание кода, но только генерируемого, а не написанного вручную. Как следствие, он более стабильный, предсказуемый и качественный. При этом в хорошей low-code-платформе можно внести изменения в любой участок кода, сделав тонкую настройку под требования заказчика.  Уникальность проекта основана на объединении трех технологий (искусственный интеллект, визуализация данных и low-code).  Реализуемость проекта основана на взаимодействии с российским ПО в сфере искусственного интеллекта, подписке на компанию по BI. |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| **Объем финансового обеспечения2** | 2 631 000 рублей |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Сторонние и собственные средства, гранты, бизнес-ангелы, венчурные фонды |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3** | Рассмотрим потенциал рынка IBPMS платформ на основе рынка BPM-систем (так как информации по рынку IBPMS платформ не доступен в свободном доступе).  По данным Infogence Global Research, рынок BPM-систем к 2027 г. — увеличится до $14,04 млрд (среднегодовой темп роста — 7,3%). Прогноз Statista — в 2020-2025 гг. рынок BPM будет расти на 10,5% в год и достигнет $14,4 млрд уже к концу этого временного отрезка.  Рентабельность проекта: период окупаемости равен 2,1 года. Ставка дисконтирования = 16%. На третий год рентабельность проекта будет равна 45%. NPV на третий год составит 2,5 млн руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап-проекта**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** | | Разработка алгоритмов обработки данных на прототипе платформы | 4 | 2 631 000 | | Формализация задач, поставленных инвестором (формирование отчётов, кастомизация платформы) | 2 | 1 356 000 | | Тестирование прототипа платформы | 2 | 1 313 000 |   **Итого: 5 300 000 рублей** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники | Размер доли (руб.) | % | | 1. Травушкина Анастасия Александровна | 3 400 | 34 | | 2. Шаброва Анна Сергеевна | 3 300 | 33 | | 3. Щёлокова Алина Николаевна | 3 300 | 33 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5. Команда стартап-проекта** | | | | |
| **Ф.И.О.** | **Должность** | **Контакты** | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/опыт работы** |
| Травушкина Анастасия Александровна | Лидер команды | 8-915-219-80-00 | Анализ рынка, оформление паспорта проекта, защита проекта перед инвесторами | МГТУ им. Н. Э. Баумана, Инженерный бизнес и менеджмент, 2020-2024 гг. |
| Шаброва Анна Сергеевна | Аналитик | 8-914-450-1408 | Сбор информации по основным стандартам и ГОСТ в сфере бизнес-процессов; часть исследования анализа рынка; оформление паспорта проекта | МГТУ им. Н. Э. Баумана, Инженерный бизнес и менеджмент, 2020-2024 гг. |
| Щелокова Алина Николаевна | Дизайнер | 8-964-715-68-55 | Визуализация платформы | МГТУ им. Н. Э. Баумана, Инженерный бизнес и менеджмент, 2020-2024 гг. |

ПРИЛОЖЕНИЕ

SWOT-анализ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Strenghts** | **Weakness** |
| **Внутренние** | * подстраиваетесь под клиента (конструирование собственного плана организации) * нет необходимости в обучении использования платформ | * зависимость от компаний партнеров * техническая несовместимость данных для разных платформ; * некорректная работа алгоритмов платформы; * некорректная работа арендованного сервера. |
|  | **Opportunities** | **Threats** |
| **Внешние** | * объединение инструментов (BI, AI, low-code) * позволяет использовать ИИ для поиска “узких” мест в производственной деятельности компании * просмотр интерактивных отчётов | * Существуют готовые решения * Компании-партнеры могут отказаться от сотрудничества |

PEST-анализ

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование фактора** | **Факторы** |
| **Политические факторы внешней среды** | 1. Устойчивость политической власти и существующего правительства 2. Бюрократизация и уровень коррупции 3. Налоговая политика (тарифы и льготы) 4. Тенденции к регулированию или дерегулированию отрасли 5. Степень защиты интеллектуальной собственности и закон об авторском праве 6. Будущее и текущее законодательство, регулирующее правила работы в отрасли |
| **Экономические факторы внешней среды** | 1. Темпы роста экономики 2. Уровень инфляции и процентные ставки 3. Курсы основных валют 4. Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда 5. Уровень развития предпринимательства и бизнес-среды 6. Кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика страны 7. Уровень располагаемых доходов населения |
| **Социально-культурные факторы внешней среды** | 1. Уровень образования 2. Отношение к импортным товарам и услугам 3. Отношение к работе, карьере, досугу и выходу на пенсию 4. Требования к качеству продукции и уровню сервиса 5. Образ жизни и привычки потребления |
| **Технологические факторы внешней среды** | 1. Факторы влияния технологической среды на рынок 2. Уровень инноваций и технологического развития отрасли 3. Расходы на исследования и разработки 4. Законодательство в области технологического оснащения отрасли 5. Развитие и проникновение интернета, развитие мобильных устройств 6. Доступ к новейшим технологиям 7. Степень использования, внедрения и передачи технологий |

Анализ по Остервальдеру

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование блока** | **Вопросы по блоку** | **Ответы на вопросы** |
| **Потребительские сегменты** | Для кого создаем продукты (оказываем услуги, производим товар и т.п.)? | Производственные, логистические компании, малый и средний бизнес |
| Как можно охарактеризовать наших потребителей одним словом? | Компании, которым требуется оптимизация бизнес-анализа, ускорение иных процессов, а также low-code платформы |
| Можно ли быстро найти целевую аудиторию и поговорить с ней о предлагаемом продукте? | Да. Можно связаться по почте с компаниями, с которыми мы будем взаимодействовать |
| Кто из разных групп покупателей наиболее важен? | Непосредственно компании, с которыми будет взаимодействие на платформе |
| **Ценностные предложения** | Какую ценность мы предоставляем потребителям? | Объединение таких технологий, как ИИ, визуализация данных и low-code на едином сервисе |
| Какие проблемы помогаем им решить? | Неудобство переключения между платформами, их разъединенность |
| Какие потребности удовлетворяем? | Потребность в кроссплатформенности |
| Из чего состоит продукт/товар/услуга? | IBPMS-платформа, работающая на основе BPMS, BI, AI технологий. Цифровой, облачный сервис-платформа рекомендаций по бизнес-аналитике и управлению бизнес-процессами |
| **Каналы сбыта** | Какие каналы взаимодействия позволят пообщаться с нашими клиентами? | Информирование через рекламу, продукт позиционируется как сервис для повышения удобства клиента |
| Как мы взаимодействуем с ними сейчас? | Электронная почта |
| Какие из них наиболее эффективны? | Реклама (в том числе через другие платформы) |
| Отношения с клиентами | Каких отношений ждут клиенты? | Платное пользование в виде подписки на сервис |
| Какие отношения есть сейчас? | Поиск компаний для взаимодействия, анализ потенциальных клиентов |
| Потоки доходов | За что клиенты готовы платить? | За быстрый, полный анализ данных, создание платформы с индивидуальным набором функционала |
| За что они платят сейчас? | Платное пользование в виде подписки на сервис |
| Каким образом они платят? | Подписка для использования сервисов |
| Как они предпочли бы платить? | Подписка для использования сервисов |
| Какую часть от общей прибыли приносит каждый поток? | Оплата подписки на данный момент является единственным источником прибыли |
| Ключевые ресурсы | Какие ресурсы нужны для создания и реализации ценностных предложений? | Программисты, лицензия на сервисы |
| Отношения с нашими клиентами? | Предоставление информации о наших услугах и о возможностях оптимизации их работы |
| Каналы сбыта? | Производственные, логистические компании, малый и средний бизнес |
| **Ключевые виды деятельности** | Что нужно делать для поддержания ценности продукта? | Обновление, доработка, актуализация, модернизирование |
| Без чего компания не может существовать? | Без доступа к сервисам AI, BI, IBPMS |
| Что необходимо делать регулярно для постоянного повышения качества работы? | Совершенствование продукта, создание собственных разработок, уход от зависимости от сторонних компаний |
| **Ключевые партнеры** | Партнерство с какими компаниями помогает снижать риски? | Elma 365, Visary BI, Visiology, Siberian.pro, Берион |
| Кто может стать нашим поставщиком? | Elma 365, Visary BI, Visiology, Siberian.pro, Берион |
| Какие виды деятельности можно передать партнерам без ущерба качества? | Хранение документов, анализ данных |
| **Структура издержек** | Какие важные расходы мы несем для производства продукта? | Зарплата сотрудникам, аренда серверов, покупка лицензии на использование продуктов компаний партнеров |
| Какие ресурсы для нас наиболее дороги? | Затраты на лицензионные продукты |
| Какие виды деятельности требуют наибольших затрат? | Создание собственной платформы и технологий |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. 2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP 3 Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-1)