**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» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | VISION TAXI |
| 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. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: - Leader ID: - ФИО: Армейская Анастасия Викторовна - телефон: 89151759132- почта: armegskaya.nastya@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 |  |  | Армейская А.В. | Лидер |  |  |  |
| 2 |  |  | Николаев А.П. | Аналитик |  |  |  |
| 3 |  |  | Яремчук Н.И. | Исполнитель |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | **Цель:** Цель проекта заключается в интеграции функции фотографирования подаваемой машины в приложение такси для повышения безопасности и удобства пользователей.**Главная задача:*** Добавление функции фотографии подаваемой машины в приложении такси.

**Ожидаемые результаты:** - повышенные безопасность, комфорт и доверие пользователей - возможность идентификации транспортного средства при его вызове - предоставленная достоверная информация о состоянии транспорта как внутри, так и снаружи |
|  | **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* | Функция видимости фотографии подаваемой машины в такси - это инновационное решение, которое значительно улучшает качество обслуживания клиентов. Она позволяет клиенту видеть фотографию машины, которая была заказана для его поездки, что обеспечивает дополнительную безопасность и уверенность в выборе транспорта. Кроме того, эта функция помогает избежать недоразумений и конфликтов, связанных с несоответствием ожиданий и реальности.  |
| 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* | - Подтверждение заказа: Фотография машины поможет подтвердить, что именно этот автомобиль был заказан. Это может предотвратить недоразумения и споры между клиентами и водителями.- Безопасность: В случае, если клиент чувствует себя некомфортно или опасается за свою безопасность, фотография машины может успокоить его, показав, что автомобиль соответствует ожиданиям.- Идентификация автомобиля: В некоторых случаях клиенты могут столкнуться с трудностями при идентификации поданной машины. Фотография поможет решить эту проблему.- Отзывы и рейтинги: Клиенты могут использовать фотографии как основу для отзывов и рейтингов водителей. Это поможет улучшить качество обслуживания и повысить лояльность клиентов. |
| 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.)* | Возраст: - от 18 до 22 лет - от 41 до 45 лет Пол:- женщины - мужчины Статус: - туристы - семьи- студенты - бизнес-клиенты |
| 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* | Для создания продукта, который добавляет функцию фотографии подаваемой машины в приложении такси, необходимо использовать следующие научно-технические решения:1. Использование технологии распознавания изображений - этот инструмент позволит приложению такси автоматически определять марку, модель и цвет машины на фотографии, которую предоставляет водитель.2. Разработка системы хранения и обработки изображений - необходимо создать инфраструктуру, которая будет хранить и обрабатывать фотографии предоставленных машин для дальнейшего использования в приложении.3. Интеграция с существующими API для обработки и анализа изображений - для оптимального функционирования продукта можно воспользоваться уже существующими сервисами и технологиями для обработки и анализа фотографий.4. Разработка пользовательского интерфейса - создание удобного и интуитивно понятного интерфейса в приложении такси, который позволит пользователям легко загружать и просматривать фотографии машин.5. Тестирование и оптимизация продукта - перед выпуском на рынок необходимо провести тщательное тестирование функциональности и производительности продукта, а также осуществить необходимую оптимизацию для обеспечения стабильной работы приложения. |
| 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 решили с командой, что наш продукт будет создан исключительно для того, чтобы потом продать его одной из ведущих компаний на рынке такси. Мы хотели бы попробовать продать идею Яндекс Такси и сделать их ключевыми партнерами.Ключевые виды деятельности будут: - Разработка концепции продукта- Проектирование разработка интерфейса для мобильной версии - Интеграция с геолокационными сервисами- Тестирование и отладка- Запуск и маркетингВзаимоотношения с клиентами: - Мы ценим спокойствие наших клиентов, поэтому создадим уведомление со спец.звуком, чтобы люди не боялись пропустить его.-Мы внедрим обратную связь(отзывы), именно для нашей идеи, чтобы понять как сработала наша услуга и что можно сделать лучше |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Uber , Ситимобил, Такси Максим, Gett |
| 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* | Наш проект предлагает уникальную функцию добавления фотографии подаваемой машины в приложении такси, что повысит безопасность и комфорт для пассажиров. Клиенты, выбирая наше приложение, получат возможность убедиться в том, что машина, которая приехала за ними, соответствует ожиданиям и безопасна для поездки. Наша инновационная функция поможет отличить наше приложение от конкурентов и привлечет новых пользователей, заинтересованных в повышенной безопасности и удобстве. Благодаря этой функции, наши клиенты будут максимально уверены в выборе нашего приложения и будут ощущать повышенный уровень доверия к нам. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* |  |
|  | **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* | 1. Интеграция с технологией распознавания номеров и марок автомобилей: На многих телефонах фотки отображаются плохо, поэтому у нас будет интегрирована нейросеть, которая будет улучшать картинку и клиент будет четко видеть, какое такси едет за ним.
2. Маркетинг и продвижение: Мы хотим, чтобы контент-маркетинг стал нашим преимуществом, это поможет привлекать больше клиентов
3. Тех.поддержка: мы хотим создать тех.поддержку , которая будет отвечать быстро и качественно, облегчая жизнь нашим клиентам
4. Безопасность и приватность данных: Обеспечение защиты личных данных клиентов и водителей такси, а также шифрование передаваемой информации для предотвращения утечек данных.
5. Мгновенное уведомление и визуальное представление: Реализация механизма мгновенного уведомления клиента о прибытии такси и отображение фотографии автомобиля и водителя на экране мобильного устройства.
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).»*(не менять!!!)* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* | Благодаря стартап-проекту проблема решается полностью за счет функций, используемых в приложении. |
| 26 | **«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 11)*  | Проблема "держателя" в такси включает в себя неопределенность и неудовлетворенность пассажиров по поводу того, какая именно машина приехала за ними, особенно в условиях недостатка информации или при ухудшении видимости (например, вечером или в плохую погоду). Пассажиры могут чувствовать дискомфорт или даже опасность, не имея возможности однозначно идентифицировать подаваемое автотранспортное средство и его водителя.Для таких потребителей данная проблема может вызывать тревогу, неопределенность и снижение уровня доверия к услуге такси. Потенциальные клиенты могут отказаться от использования такси из-за этой проблемы или выбирать другие способы передвижения, чтобы избежать рисков.Внедрение функции фотографии подаваемой машины в приложении такси решает эту проблему, поскольку позволяет пассажирам увидеть и однозначно идентифицировать транспортное средство и его водителя перед совершением поездки. Это позволяет устранить неопределенность, увеличить уровень доверия и безопасности пассажиров, улучшая их общий опыт пользования такси. Кроме того, такая функция может способствовать общему росту спроса на услуги такси путем улучшения удовлетворенности клиентов и повышения комфорта при использовании данной услуги. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Для решения проблемы добавления функции фотографии подаваемой машины в приложении такси можно использовать следующий подход:1. Исследование и определение требований пользователей: провести опросы и интервью с потенциальными пользователями приложения такси, чтобы понять, какие функции они хотели бы видеть в нем, включая возможность добавления фотографии машины.2. Дизайн и разработка нового функционала: на основе полученных данных разработать дизайн новой функции добавления фотографии машины в приложении такси и создать ее с использованием современных технологий и инструментов разработки приложений.3. Тестирование и оптимизация: перед выпуском новой функции провести тестирование среди пользователей, чтобы убедиться в ее правильной работе и оптимизировать ее для удобства использования.4. Внедрение и обновление приложения: после успешного тестирования внедрить новую функцию добавления фотографии машины в приложении такси и выпустить обновление для всех пользователей.5. Обучение пользователей: провести обучающие мероприятия или подготовить руководство по использованию новой функции, чтобы помочь пользователям разобраться с ней и использовать ее эффективно. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* |  |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(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) |
|  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |
| **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»** |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |