**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ссылка на проекта) (дата выгрузки)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**Краткая информация о стартап-проекте**

| 1 | Название стартап-проекта | ЭкоКапс |
| --- | --- | --- |
| 2 | Тема стартап-проекта | ТН2. Новые материалы, оборудование ипроизводственные технологии; |
| 3 | Технологическое направление всоответствии с перечнем критическихтехнологий 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 | -Unit ID U1230719-Leader ID 4336025-Салахетдинова Дария Ренатовна-7916068775-dasha290106@gmail.com |
| --- | --- | --- |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках****акселерационной программы)**

| № | Unit ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | U1750414 | 4966382 | Иванов Владислав | Занимался вопросами:- На основе какого научно-технического результата будет создан продукт- Научно-технические решения, результаты, необходимые для создания продукции- “Задел” уровень готовности продукта- Соответствие проекта приоритетам | 79162404644ive05@bk.ru |
| 2 | U1750400 | 4966446 | Карцева Регина | Каналы продвижения будущего проектаОценка потенциального рынка, рентабельностьПлан дальнейшего развития  | 89778450855reginakartseva@gmail.com |
| 3 | U1750378 | 3659943 | Магомедова Камилла  | Занималась:Обоснованием реализуемостиПотенциальным потребительским сегментомОписанием проблемыКакая часть проблемы будет решенаКакими способами проблема будет решена | 89887550744Kamillamagomedova959@gmail.com |
| 4 | U1750401 | 5362977 | Резванова Полина | Каналы сбыта будущего проекта"Держатель" проекта Ценностное предложение Основные технические параметры  | 89607449413 Rezvanova.05@mail.ru  |

 |

**План реализации стартап-проекта**

8 Аннотация. Проект ЭкоКапс подразумевает создание мусорных контейнеров, которые будут установлены в местах общественного пользования, пропагандируя людей сортировать отходы. Цель - улучшить состояние окружающей среды за счёт привлечения людей к сортировке по средствам системы бонусов и привилегий, которые получают участники программы. В наши задачи входит стимулирование малых бизнесов, создающих свою продукцию на основе переработанных материалов, увеличение количества людей, задействованных в сортировке мусора, улучшение состояния окружающей среды. Рассчитываем получить отклик от людей, ещё не включенных в эту деятельность за счет системы стимулирования, разработанной с партнерами. Потенциальным потребительским сегментов в начале станут люди, проводящие время в парках (семьи с детьми, спортсмены, люди пожилого возраста)

**Базовая бизнес-идея**

| 9 | Какой продукт | Мусорки с дисплей экраном с помощью которых можно сортировать отходы и за это получать баллы\бонусы в магазинах партнерах |
| --- | --- | --- |
| 10 | Какую и чью потенциальную проблему решает | Решает проблему человечества по борьбе с чрезмерными отходами, также дает возможность людям, которые хотят помочь природе, делать это без особых затрат, получая за это определенные привилегии |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты | Государство(так как оно заинтересованное в улучшение экологии страны)Жители города Москвы(заинтересованные в сохранении чистого города) |
| 12 | На основе какого научно-технического результата будет создан продукт | - Оптико-механическая сортировка отходовВ конце транспортера находится один или два пневмомодуля, снабженные рядом пневмо дюз. После распознавания нужного для сортировки компонента через расчетное время открываются необходимые дюзы и распознанный компонент отстреливается из потока с помощью сжатого воздуха.- Стационарный 2D-сканер штрихкодаУстройство, которое распознает и считывает двумерный штриховой код и обеспечивает передачу этой информации на ПК, ККТ или POS-терминал.- ШТРИХКОД, QR-КОД.Клиент демонстрирует на экране штрихкод или QR-код. Цифровой сканер считывает код, определяя индивидуальный номер карты лояльности, пополняя её на n-ое количество бонусов |
| 13 | Бизнес-модель | Мусорный бак с экраном для выборки типа мусора и установаления связи с контейнером для зачисления баллов в личный кабинет. Мусорные баки с расположенными под землей контейнерами, из которых с помощью специальной технологии будет извлекаться мусор и разбиваться на секции в зависимости от материала. Сортированный мусор вывозится на переработку.  |
| 14 | Основные конкуренты | EcoSystemЗеленый мирBinology (SmartCity Bin)SplashCambridge Consultants |
| 15 | Ценностное предложение | Наши мусорки делают планету чище, а потребители получают приятные бонусы, что позволяет привлечь большое внимание к нашей разработке. Наш продукт основан на новейших разработках, которые упрощают работу сотрудников. Контейнеры оснащены современными технологиями. |
| 16 | Обоснование реализуемости | Проект является реализуемым по нескольким причинам:1.Общество находится на том этапе развития , когда у многих людей развито разумное потребление (тем кто не понимает для чего оно нужно , наш продукт поможет разобраться и тоже прийти к разумному пользованию)2. Наш продукт даст возможность множеству неравнодушных помочь природе без затруднений3.В нашей стране разделение отходов находится только на начальном этапе , экокапс поможет подняться на уровень выше и улучшить экологию государства |

**Характеристика будущего проекта**

| 17 | Основные технические параметры | Сканеры продукции, дисплей экран, система штрихкодов и QR- кодов |
| --- | --- | --- |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса | Система соединения баков с личным кабинетом юзера контролируется несколькими программистами. Собственные машины для перевозки мусора, небольшие перерабатывающие заводы и сотрудничество с уже существующими бизнесами по переработке и малыми бизнесами, специализирующиеся на создание товаров из материалов переработки. |
| 19 | Основные конкурентные преимущества | Мы предоставим баки в местах общественного пользования. Граждане могут, отсканировав код, установить связь с баком, выкинуть туда мусор, который автоматически отсортируется в один из контейнеров, зарытых под землю. Позже человек получит какой-то бонус от партнеров или же баллы который сможет потратить в соответствующих магазинах. Это стимулирует граждан выкидывать и сортировать мусор, тем самым помогать природе и обществу. |
| 20 | Научно-технические решения, результаты, необходимые для создания продукции | - Оптико-механическая сортировка отходов- Штрихкод, QR-код- Стационарный 2D-сканер штрихкода |
| 21 | “Задел” уровень готовности продукта | Сформулирована фундаментальная концепция технологии и обоснована её полезность. |
| 22 | Соответствие проекта приоритетам | Цели проекта и требования хорошо поняты и документированы. Масштаб и рамки проекта заданы четко. Разрабатываемые системы не потребуют новой технологической платформы. |
| 23 | Каналы продвижения будущего проекта | 1. Социальные сети (Facebook, Instagram, X, YouTube, Telegram и т.д.), так как там больше всего потенциальных потребителей. 2. Рекламные платформы (Google Ads, Яндекс.Директ и т.д.).3. Партнерские программы и аффилиат-маркетинг.4. Email-маркетинг и рассылки5. Блоги и форумы в сфере экологии.7. Организация мероприятий и промо-акций.8. СМИ и PR-статьи.9. Реклама на телевидении, радио и в печатных изданиях. |
| 24 | Каналы сбыта будущего проекта | Государство. Наш проект масштабный и требует установки мусорок в городах России, поэтому при согласии и сотрудничестве администрации города Москва мы сможем максимально эффективно реализовать наш проект. |

**Характеристика проблемы**

| 25 | Описание проблемы |  Загрязнение окружающей среды является одной из важнейших глобальных проблем нашего времени. Многие не безразличные к этой проблеме люди хотят помочь , но не знают как, в этом им поможет наш продукт. Также он может привлечь к разумному пользованию ещё не заинтересованных граждан. |
| --- | --- | --- |
| 26 | Какая часть проблемы решается | Наш продукт поможет заинтересованным людям без особого труда заботиться об окружающей среде , посредством сортировки отходов.Решается проблема по привлечению людей к улучшению состояния окружающей среды |
| 27 | “Держатель” проблемы | Отсутствие мотивации к сортировке мусора затрудняет экологическое положение не только городов, но и мира. Необходимо, чтобы как можно больше людей стали сортировать мусор. Так как это не требует особых усилий, а для начисления бонусов нужен лишь личный кабинет в нашем приложении, стать частью проекта могут все люди разных возрастов. Бонусы улучшат мотивацию людей к сортировке мусора, что приведёт к улучшению экологии Москвы. |
| 28 | Какими способами будет решена проблема | Установка баков и привлечения к нему общества посредством рекламы поможет на пути преодоления одной из важнейших глобальных проблем |
| 29 | Оценка потенциального рынка, рентабельность | Экологический рынок имеет огромный потенциал роста, поскольку все больше компаний и потребителей становятся заинтересованы в устойчивых и экологически чистых продуктах и услугах. С увеличением осознания экологических проблем и изменением потребительских предпочтений, спрос на продукты и технологии, способствующие устойчивому развитию, будет только расти.Компании, которые могут предложить инновационные решения для устойчивого развития и экологически чистых технологий, будут иметь конкурентное преимущество на рынке и также будет имеет потенциал для высокой прибыли. С учетом растущего интереса со стороны потребителей, инвесторов и правительственных организаций, экологический рынок представляет собой значительную возможность для роста и развития бизнеса. |

**План дальнейшего развития**

1. Найти спонсоров проекта

2. Найти инженеров, которые сделают макет проекта

3. Запустить тестовую версию проекта на территории одно парка

4. Запустить готовый продукт на территории одно парка

5. Запустить готовый продукт на территории одного района

6. Запустить готовый продукт на территории города

7. Запустить готовый продукт на территории страны

8. Запустить готовый продукт по всему миру