Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| --- | --- |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Корос |
| 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.* | КОРОС - электронный корсет с точной системой датчиков, выявляющей естественное положение позвоночного столба. Уникальность в точности: в отличие от конкурентов, КОРОС предлагает высокую точность определения искривлений и обратную связь через вибросигналы.Особенности:Точные Датчики:Гироскопические и инерциальные датчики обеспечивают высокоточное определение положения позвоночника.Обратная Связь в Реальном Времени:Мгновенная вибросигнализация указывает на отклонение от естественной осанки в реальном времени.Интеллектуальная Коррекция:Преимущества:КОРОС обеспечивает точное позиционирование, превосходя существующие решения, и становится надежным средством для поддержания правильного положения тела. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ЗДРАВООХРАНЕНИЕ, МЕДИЦИНА, ФАРМАЦЕВТИКАЗОЖ и Спорт |
| 4 | **Рынок НТИ** | Веарнет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Бионика |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1752122- id 4478125- Евсеев Александр Александрович- +79061826932-faceloffcool@gmail.com |
| 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 иквалификация(краткоеописание) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **U1754162** | **id4282457** | **Хлякин Владислав****Геннадьевич**  | **Мастер презентаций,****интернет маркетолог** | **hlyakin.vladislav@yandex.ru** | **Интегратор** |  |
| **2** | **U1758865** | **id 5410535** | **Кольвахов Дмитрий Александрович** | **Full-stack разработчик** | **Kolvahov203@gmail.com** | **Предприниматель** |  |
| **3** | **U1760001** | **id 4660906** | **Лунёв Роман Сергеевич** | **Спикер** |  | **Администратор** |  |

 |
|  | **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* | Корос - Цель проекта - разработать инновационный модульный корсет, оснащенный датчиками, интеллекта, для коррекции осанки и улучшения положения позвоночника. Ожидаемые результаты включают улучшение осанки и снижение болевых ощущений у пользователей. Области применения результатов проекта включают медицинскую сферу, специализированные центры для лечения сколиоза и физическую реабилитацию. Потенциальные потребители продукции - подростки и дети с первыми признаками сколиоза, а также взрослые, нуждающиеся в коррекции осанки и облегчении боли, вызванной плохим положением тела. |
|  | **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* | Проект будет представлять умный корсет выполняющий следующие функции:1. Отслеживание осанки и положения тела.2. Предоставление персонализированных рекомендаций для улучшения осанки.3. Использование алгоритма искусственного интеллекта для коррекции осанки.Для реализации всех функций умного корсета будут использованы датчики движения, искусственный интеллект для анализа данных, активные исполнительные устройства для коррекции положения и управление для взаимодействия с пользователем. |
| 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* | Наш продукт, корос, решает проблему неправильной осанки у подростков с первыми признаками сколиоза и у взрослых, нуждающихся в улучшении осанки. |
| 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.)* | Наш продукт, Корос, решает проблему не только ухудшения осанки, но и ее коррекции у подростков с первыми признаками сколиоза и взрослых, нуждающихся в улучшении осанки. Потенциальные потребители являются физическими лицами, такими как подростки, активные сотрудники офисов, люди, уделяющие внимание своему здоровью и желающие поддерживать правильную осанку. Они могут быть в различных географических местоположениях. Наш стартап-проект ориентирован как на B2B, так и на B2C сектора рынка, с тем чтобы предложить свои умные корсеты как индивидуальное, корпоративное решение. |
| 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* | Интеграция Инновационных Технологий:Использование передовых технологий, включая алгоритм машинного обучения направленный на корректное отслеживание в пространстве датчиков, закрепленных на теле пользователя с помощью корсета. Необходимость использования машинного обучения обусловлена потребностью анализировать в реальном времени изменение положения датчиков независимо от антропометрических данных каждого человека.Интеграция с Мобильными Устройствами:Разработка API для интеграции продукта с мобильными приложениями и устройствами, обеспечивая легкость в использовании.Технологии Безопасности и Сертификация:Внедрение современных технологий безопасности, обеспечивающих соответствие высоким стандартам, и процессы для получения соответствующих сертификаций. |
| 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 нашего продукта включает использование прямых продаж через онлайн-платформу и партнерские соглашения с медицинскими организациями. Мы также планируем привлечь финансовые ресурсы через инвестиции и общественные программы поддержки стартапов, а также развивать каналы маркетинга через социальные медиа, информационные ресурсы и медицинские сообщества. |
| 14 | **Основные конкуренты\***Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | Upright TechnologiesBetterBackLumo BodytechXiaomiGreen Sun Medical |
| 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* | Даём продукт, устройство, сопровождение в виде API. Решаем проблему удержания осанки, удовлетворяем потребность уникальным продуктом. |
| 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* | КОРОС обеспечивает устойчивость бизнеса через уникальные технологии, дифференциацию продукта, сильные партнерства и высокий спрос на востребованный продукт, что создает основу для долгосрочной прибыльности |
|  | **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* | Датчики: Гироскопы и инерциальные датчики для высокоточного измерения положения позвоночника.Система Обратной Связи: Вибросигналы в реальном времени указывают на отклонение от естественной осанки.Алгоритм Адаптации: Интеллектуальный алгоритм обеспечивает персонализированную коррекцию.Обоснование соответствия:Гарантирует высокую точность коррекции осанки, обеспечивая персонализированный и комфортный опыт, что соответствует идеи создания эффективного устройства для поддержания правильного положения тела. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Бизнес-процессы:Исследование и разработка: Постоянные усовершенствования технологий и дизайна.Производство: Гибкая система с применением современных методов.Контроль качества: Систематический мониторинг.Производственные характеристики:Гибкость: Адаптивное производство под изменяющийся спрос.Эффективность: Максимизация производительности с минимальными ресурсами.Финансовые параметры:Инвестиции: Постоянные вложения в исследования и технологическое обновление.Ресурсы: Рациональное использование финансовых ресурсов для обеспечения стабильности и роста.Устойчивость: Финансовая устойчивость через диверсификацию и контроль затрат. |
| 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.)* | Точность Датчиков:Точность до миллиметрового уровня.Мгновенная Обратная Связь:Время реакции менее 100 мс.Интеллектуальный Алгоритм:Адаптация к 95% вариантам осанки. |
| 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* | Датчики высокой точности:Технические Параметры: Гироскопы с разрешением 0.01 градуса и инерциальные датчики с частотой измерений 1000 Гц.Обоснование: Эти параметры обеспечивают максимальную точность в измерении положения позвоночника.Система вибросигналов:Технические Параметры: Микровибромоторы с частотой вибраций от 50 до 200 Гц.Обоснование: Частота и амплитуда вибраций позволяют мгновенно информировать пользователя о любых отклонениях от естественной осанки.Интеллектуальный алгоритм:Технические Параметры: Использование машинного обучения с базой данных из 10 000 примеров осанок.Обоснование: Алгоритм способен эффективно адаптироваться к различным особенностям пользователей, обеспечивая точную коррекцию. |
| 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* | Наш коллектив |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | YouTube, TikTok– имеет большой охват, легко популяризировать продуктВКонтакте, Телеграмм- имеет медленно растущую аудиторию, легко публиковать информацию |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Маркетплейсы (Ozon, Я.Маркет, Widlberries)Спортивные школы и детские секцииМагазины медтехники  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Отсутствие на рынке эффективного средства для высокоточной коррекции осанки, способного обеспечивать точное позиционирование позвоночного столба и предоставлять персонализированную обратную связь. Существующие устройства на базе гироскопов не достаточно точны, что ведет к недостаточному контролю над положением тела и возможным ухудшению состояния спины. |
| 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* | Наш стартап-проект, КОРОС, решает ключевую часть проблемы отсутствия эффективного средства для коррекции осанки. В отличие от существующих устройств, КОРОС обеспечивает:Высокую Точность:Гироскопы и инерциальные датчики обеспечивают измерения с миллиметровой точностью, предоставляя детальную информацию о положении позвоночника.Мгновенную Обратную Связь:Система вибросигналов реагирует в реальном времени, предупреждая пользователя об отклонениях от естественной осанки, что способствует быстрой коррекции.Персонализированную Адаптацию:Интеллектуальный алгоритм, использующий машинное обучение, позволяет КОРОС адаптироваться к уникальным особенностям каждого пользователя, обеспечивая индивидуальный подход. |
| 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)* | Люди, сталкивающиеся с болями в спине из-за неправильной осанки, являются основными держателями проблемы.Забота о Здоровье:Люди стремятся к улучшению осанки в целях поддержания здоровья.Повседневные Трудности:Те, кто сталкивается с трудностями из-за болей в спине, ищут решение для повседневного комфорта. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | КОРОС обеспечивает точную коррекцию осанки с помощью:Высокоточных Датчиков:Гарантирует точность измерений для эффективной коррекции.Мгновенной Обратной Связи:Система вибросигналов предупреждает об отклонениях в реальном времени.Интеллектуального Алгоритма:Адаптируется к уникальным потребностям пользователя.КОРОС предоставляет решение, легко внедряемое в повседневную жизнь для эффективной и персонализированной коррекции осанки. |
| 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.* | Сегмент и Доля Рынка:Сегмент: Забота о здоровье спины.Доля Рынка: Прогнозируется захват 15-20% рынка в первые 2 года.Потенциал для Масштабирования:Расширение Ассортимента: Добавление новых продуктов и аксессуаров.Географическое Расширение: Вход на новые рынки с высоким спросом.Рентабельность Бизнеса:Маржинальность: Высокая маржинальность за счет премиум-класса продукта.Спрос и Конкурентоспособность: Растущий спрос и ограниченная конкуренция обеспечивают устойчивость.Маркетинговые Партнерства:Сотрудничество с Здравоохранением: Возможность партнерства с медицинскими учреждениями для рекомендации продукта. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(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 разработкепродукции 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 уточнениюпараметров 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)

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

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

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

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ****ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «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 попрограмме «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

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

| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| --- | --- |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |