

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ								
1	Название стартап-проекта*				Конструктор паркета			
2	Тема стартап-проекта*				Строительство и инфраструктура			
	<i>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.</i>							
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*				КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НАНОМАТЕРИАЛОВ, НАНОУСТРОЙСТВ И НАНОТЕХНОЛОГИЙ.			
4	Рынок НТИ				НОМЕНЕТ			
5	Сквозные технологии				НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ			
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА								
6	Лидер стартап-проекта*				- Данилова Анастасия Николаевна. Почта: meones.0.o.0.o.0@gmail.com. Телефон: 8-915-525-79-98. Телеграмм: https://t.me/AnDan0_o			
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	U1818041		Коломиец Мария Руслановна		89040991095 fikyspikys03 @mail.ru		
	2	U1818016		Писанная Валентина Викторовна		89092061223 valya.pisannaia @mail.ru		
	3	U1817806		Катасонова Анастасия Александровна		89995191576 anastasia.kata sonova@mail .ru		
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА								

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Мы разрабатываем плагин для программы "Софт Дизайн", чтобы значительно расширить её функциональность в области моделирования и производства паркета. Это поможет удешевить и увеличить объёмы производства. Ожидаемые результаты: Повышение точности и эффективности проектирования. Увеличение удовлетворённости клиентов через визуализацию конечного результата. Снижение затрат на материалы и проектирование. Расширение рынка и повышение конкурентоспособности. Упрощение взаимодействия с клиентами и подрядчиками. Создание базы для последующих инноваций. Сокращение времени на запуск новых проектов.</p>
Базовая бизнес-идея		
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Планируется, что основным источником дохода станет разрабатываемый плагин. ДИЗАЙНЕРЫ: Для чего: Создание уникальных и креативных дизайнов паркета для своих проектов. За что будут платить: За доступ к библиотекам текстур и узоров, возможность интеграции с другими программами для дизайнера. ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПАРКЕТА: Для чего: Разработка новых коллекций и узоров паркета, демонстрация возможностей их продукции. За что будут платить: За профессиональные версии ПО с расширенными возможностями, создание виртуальных шоурумов, техническую поддержку и обучение персонала. СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И ПОДРЯДЧИКИ: Для чего: Планирование и оптимизация укладки паркета в строительных проектах, расчет материалов и затрат. За что будут платить: За инструменты для расчета материалов, интеграцию с ERP-системами, функции для создания подробных чертежей и планов укладки. ЧАСТНЫЕ ЛИЦА И ДОМОВЛАДЕЛЬЦЫ: Для чего: Самостоятельное планирование дизайна пола в своем доме или квартире. За что будут платить: За базовую версию программы с основными функциями, доступ к онлайн-курсам и консультациям по использованию программы.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Наш проект решает следующие проблемы (дизайнеров, клиента, технологов): 1. Сложности в разработке дизайнов: Упрощает процесс создания дизайнов паркета, предоставляя инструменты для быстрого и эффективного проектирования. 2. Автоматизация создания управляющих программ: Учитывает физико-механические характеристики древесины, оптимизирует рабочие параметры. 3. Трудности в управлении производством: Автоматизирует создание управляющих программ и оптимизирует обработку заготовок. 4. Неудовлетворительное качество дизайнов: Предоставляет возможности для создания высококачественных индивидуальных дизайнов. 5. Сложности в коммуникации: Улучшает взаимодействие между заказчиками, дизайнерами и производителями, сокращая время и ресурсы на коммуникацию.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>B2B (Прямые продажи компаниям, занимающимся строительством, ремонтом и дизайном интерьеров. Партнерство с архитектурными бюро, дизайнерскими студиями и строительными компаниями для предоставления программы как части их услуг. Предложение специальных корпоративных пакетов и скидок для компаний, приобретающих программу в больших объемах.), B2C (Продажи напрямую конечным потребителям через интернет-магазины, сайт программы или розничные точки продаж. Рекламные кампании в социальных сетях, онлайн и офлайн СМИ для привлечения внимания потенциальных клиентов. Проведение обучающих вебинаров и мастер-классов для конечных пользователей по использованию программы.), B2B2C (Сотрудничество с розничными компаниями, специализирующимися на продаже строительных и отделочных материалов, для предоставления программы как дополнительного сервиса для их клиентов. Партнерство с архитектурными бюро и дизайнерскими студиями, которые могут использовать программу для консультирования своих клиентов и предложения им оптимальных решений. Создание партнерских программ с производителями паркета для</p>

		интеграции их продуктов в программу и предоставления дополнительных возможностей для клиентов.)
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Мы разрабатываем плагин для программы "Софт Дизайн", чтобы значительно расширить её функциональность в области моделирования и производства паркета. Расширенная библиотека элементов: Мы предоставляем обширную библиотеку элементов, позволяющую собирать паркет разной сложности из разных видов древесины. Генерация технологических операций: Мы имеем возможность создавать стандартные наборы технологических операций и добавлять особенности работы с каждым видом древесины через дополнительные модули программы. Учет физико-механических характеристик материалов: Наше расширение включает учет различных характеристик древесины и аналогичных материалов для более точного моделирования. Преобразование в G-код код для ЧПУ: Наше программное обеспечение способно переводить технологические процессы в GDL код для станков с числовым программным управлением (ЧПУ). Интеграция с производителями-партнерами: Мы добавляем возможность размещения заказов у партнеров, позволяя сравнивать их цены и условия. Управление подзаказами: Полученные изделия размещаются на подзаказ для предприятий-партнеров, что обеспечивает эффективное управление производственными процессами.</p>

13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	<p>Выстраивание отношений с потребителями и поставщиками:</p> <p>ПОТРЕБИТЕЛИ: Предоставление пользователям инструмента для визуализации конечного результата, что помогает им принимать обоснованные решения. Постоянная поддержка и обновление программы, обеспечение качественного сервиса и обучения для пользователей.</p> <p>ПОСТАВЩИКИ: Строительство прочных и взаимовыгодных отношений с поставщиками материалов и оборудования. Введение системы управления подзаказами, что упрощает и оптимизирует процесс поставок и производства. Каналы продвижения и сбыта продукта:</p> <p>Маркетинг и реклама: Разработка и реализация маркетинговых кампаний для привлечения внимания к программе.</p> <p>Использование цифрового маркетинга, включая SEO, контекстную рекламу и социальные сети.</p> <p>Партнёрские сети: Развитие партнёрских отношений с крупными производителями паркета и строительными компаниями. Участие в отраслевых выставках и конференциях для демонстрации возможностей программы.</p> <p>Продажа через интернет: Создание онлайн-платформы для продажи лицензий и предоставления доступа к программе. Поддержка пользователей через вебинары, онлайн-курсы и техническую поддержку.</p> <p>Привлечение финансовых и иных ресурсов: Инвестиции: Привлечение венчурных инвестиций и грантов для развития программы. Привлечение стратегических партнёров, заинтересованных в инновациях в производстве паркета.</p> <p>Человеческие ресурсы: Нанимание высококвалифицированных специалистов в области IT, дизайна и маркетинга. Постоянное обучение и развитие команды для поддержания высокого уровня компетентности.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Corel DRAW, Вернисаж онлайн конструктор паркета, Плагин Floor Generator для 3ds Max, Autocad, Photoshop.</p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Что получит КЛИЕНТ: 1.Самостоятельное создание дизайна: Разработка и изменение дизайна паркета без дизайнера. 2.Гибкость в изменениях: Легкость внесения изменений и экспериментов. 3.Снижение затрат: Экономия на услугах профессионалов. 4.Быстрое создание проектов: Ускорение проектирования с использованием шаблонов и автоматических расчетов. 5.Точные расчеты: Точные измерения и расчеты площади и материалов. 6.Подробная документация: Генерация чертежей и спецификаций. 7.Каталог материалов: Выбор древесины, текстур и цветов. 8.Готовые шаблоны: Использование шаблонов укладки. 9.Интерфейс для всех уровней: Интуитивно понятный интерфейс для новичков и опытных пользователей.</p> <p>Что получит ДИЗАЙНЕР: 1.Расширенные инструменты проектирования: Профессиональные инструменты для сложных узоров и детализированных проектов. Библиотеки материалов для уникальных дизайнов. 2.Ускорение рабочего процесса: Автоматизация задач и использование шаблонов. Быстрое создание и редактирование проектов. 3.Высокая точность и детализация: Точные расчеты площади и материалов. Генерация детализированных чертежей. 4. Интерактивное взаимодействие с клиентами: Совместная работа и получение обратной связи. Онлайн-презентации. 5.Экономические расчеты: Автоматическое создание смет и расчетов. Оптимизация расходов. 6.Интеграция с другими системами: Импорт и экспорт проектов в другие программы.</p> <p>Что получит ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: 1.Оптимизация производства: Учет свойств материалов: Программа учитывает свойства древесины и методы обработки. Региональные особенности: Адаптация к специфике материалов региона. 2.Увеличение объемов производства: Автоматизация процессов: Быстрое и точное создание проектов. Эффективное использование ресурсов: Оптимизация раскроя и использования материалов. 3.Снижение себестоимости и повышение качества: Точные расчеты: Снижение ошибок благодаря точным расчетам и спецификациям. 4.Упрощение взаимодействия с заказчиками. 5.Интеграция с производственным оборудованием:</p>

		Совместимость с ЧПУ станками: Интеграция с системами управления.
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>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</i></p>	<p>Ключевые особенности нашего предложения включают: 1. Расширенная библиотека элементов: Мы предоставляем обширную библиотеку элементов, позволяющую собирать паркет разной сложности из разных видов древесины. 2. Генерация технологических операций: Мы имеем возможность создавать стандартные наборы технологических операций и добавлять особенности работы с каждым видом древесины через дополнительные модули программы. 3. Учет физико-механических характеристик материалов: Наше расширение включает учет различных характеристик древесины и аналогичных материалов для более точного моделирования. 4. Преобразование в G-код код для ЧПУ: Наше программное обеспечение способно переводить технологические процессы в GDL код для станков с числовым программным управлением (ЧПУ). 5. Интеграция с производителями-партнерами: Мы добавляем возможность размещения заказов у партнеров, позволяя сравнивать их цены и условия. 6. Управление подзаказами: Полученные изделия размещаются на подзаказ для предприятий-партнеров, что обеспечивает эффективное управление производственными процессами.</p>
Характеристика будущего продукта		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Конструктор паркета является наиболее функциональным инструментом, обладая всеми необходимыми возможностями для комплексного проектирования и управления процессами укладки паркета. Вернисаж онлайн конструктор паркета имеет некоторые сильные стороны, такие как частично расширенная библиотека элементов, интеграция с производителями и возможности для дизайна-проектирования. Однако, он не поддерживает многие технологические и управленческие функции. Corel DRAW, Плагин Floor Generator для 3ds Max, AutoCAD и Photoshop ограничены в возможностях, предоставляя в основном инструменты для дизайна, но не для управления и технологической интеграции.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ: 1.Исследование и планирование: Анализ рынка, изучение потребностей клиентов, определение функциональности программы. 2.Дизайн и прототипирование: Создание интерфейсов, разработка пользовательского опыта (UX), создание прототипов. 3. Разработка ядра: Программирование основных функций, таких как инструмент для проектирования, расчет материалов, 3D-визуализация. 4. Тестирование: Внутреннее тестирование, привлечение бета-тестеров для выявления и исправления багов. 5.Запуск и развертывание: Подготовка к выпуску, создание установочных файлов, публикация на различных платформах. МОДЕЛИ ПРОДАЖ : 1.Прямые продажи: Через собственный веб-сайт. 2.Партнерские продажи: Через партнеров и реселлеров. 3.Подписка и лицензии: Продажа годовых или месячных подписок, лицензий на использование ПО. МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ: 1.Цифровой маркетинг: социальные сети (Instagram, вконтакте, телеграмм). 2.Контент-маркетинг: Ведение блога, создание обучающих видео, вебинаров и курсов. 3.Профессиональные выставки и конференции: Участие в отраслевых мероприятиях, презентации программы. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА: 1.Многоуровневая поддержка: Первичная поддержка через FAQ и базу знаний, вторичная — через поддержку по email или телефону. 2.Форумы и сообщества: Создание форумов и сообществ для обмена опытом и решения проблем. ОБНОВЛЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ: 1.Регулярные обновления для исправления багов и добавления новых функций. 2.Обратная связь от пользователей для</p>

		<p>улучшения продукта. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ: 1. Разработчики ПО: Партнеры для разработки специфических модулей и функций. 2. Поставщики графических библиотек: Для предоставления текстур и узоров. КОММЕРЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ: 1. Реселлеры и дистрибьюторы: Для расширения каналов продаж. 2. Производители паркета: Для совместных акций и интеграции продукции в библиотеку программы. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ: Учебные заведения и курсы: Для обучения студентов и профессионалов использованию программы.</p>
19	<p>Основные конкурентные преимущества <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p>	<p>Ключевые особенности нашего предложения включают: 1. Расширенная библиотека элементов: Мы предоставляем обширную библиотеку элементов, позволяющую собирать паркет разной сложности из разных видов древесины. 2. Генерация технологических операций: Мы имеем возможность создавать стандартные наборы технологических операций и добавлять особенности работы с каждым видом древесины через дополнительные модули программы. 3. Учет физико-механических характеристик материалов: Наше расширение включает учет различных характеристик древесины и аналогичных материалов для более точного моделирования. 4. Преобразование в G-код код для ЧПУ: Наше программное обеспечение способно переводить технологические процессы в GDL код для станков с числовым программным управлением (ЧПУ). 5. Интеграция с производителями-партнерами: Мы добавляем возможность размещения заказов у партнеров, позволяя сравнивать их цены и условия. 6. Управление подзаказами: Полученные изделия размещаются на подзаказ для предприятий-партнеров, что обеспечивает эффективное управление производственными процессами.</p>

	<p><i>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.)</i></p>	
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>1. Знание конструкции паркета, технических характеристик древесины, технологии обработки древесных материалов на ЧПУ станках, программирование векторной графики, программирование java-скрипт, CorelDRAW, КОМПАС 3Д.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p> <p><i>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</i></p>	<p>TRL-2, CRL-3</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p>	<p>АКТУАЛЬНОСТЬ И ВОСТРЕБОВАННОСТЬ: Обоснование: Рынок строительства и ремонта постоянно развивается, и спрос на качественные материалы и дизайн-решения растет. Конструктор паркета поможет профессионалам и любителям создавать уникальные и эстетически привлекательные дизайны, что актуально для современного рынка. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД: Обоснование: Проект предоставит студентам и преподавателям возможность участия в реальных проектах, улучшения своих навыков и приобретения практического опыта. Это соответствует образовательным целям БГТУ им. Шухова и способствует развитию компетенций в области IT и дизайна. УКРЕПЛЕНИЕ ИМИДЖА УНИВЕРСИТЕТА: Обоснование: Успешный проект по разработке востребованного программного продукта укрепит репутацию БГТУ им. Шухова как ведущего научно-образовательного центра, способного разрабатывать инновационные решения и вносить значимый вклад в развитие отрасли.</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ. Аргументы в пользу: 1. Широкий охват: Социальные сети позволяют охватить большую аудиторию, в том числе профессионалов в области дизайна интерьера и архитектуры. 2. Таргетинг: Возможность точного таргетинга по интересам и профессиональной деятельности. 3. Визуальный контент: Демонстрация примеров проектов, созданных с помощью программы, может эффективно привлекать внимание потенциальных клиентов. ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ И КОЛЛАБОРАЦИИ. Аргументы в пользу: 1. Расширение аудитории: Партнерство с производителями паркета, дизайнерами интерьеров и строительными компаниями может помочь выйти на новую аудиторию. 2. Увеличение доверия: Рекомендации от авторитетных партнеров повышают доверие к продукту. 3. Кросс-промоушен: Совместные маркетинговые кампании и акции могут привести к взаимному увеличению продаж.</p>

24	<p>Каналы сбыта будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</p>	<p>ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН (сайт компании): Обоснование: Основной канал для продажи программного обеспечения. Позволяет предоставить подробную информацию о продукте, демонстрационные материалы, техническую поддержку и возможность мгновенной покупки и загрузки программы. Удобен для пользователей, которые привыкли искать и приобретать ПО онлайн. МАРКЕТПЛЕЙСЫ ДЛЯ ПО: Обоснование: Обеспечивает широкий охват аудитории и доступ к пользователям различных операционных систем. Эти платформы имеют высокое доверие у пользователей и предлагают встроенные инструменты для продвижения и монетизации приложений. ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ С ДИЗАЙНЕРАМИ ИНТЕРЬЕРА И АРХИТЕКТУРНЫМИ БЮРО: Обоснование: Расширение аудитории за счет рекомендаций профессионалов, которые используют программу в своей работе. Это увеличивает доверие и повышает вероятность покупки программы клиентами, следящими за рекомендациями экспертов.</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p>	<p>Наш проект решает такие проблемы как: 1. Сложности в разработке дизайнов: Обычно создание дизайнов паркета требует значительных усилий и времени. Программа упрощает этот процесс, предлагая инструменты для быстрого и эффективного проектирования. 2. Автоматизирует создание управляющих программ для работы станков, учитывая физико-механические характеристики древесины и аналогичных материалов; 3. Трудности в управлении производственными процессами: Производство паркета может быть сложным и многоэтапным процессом. Программа автоматизирует создание управляющих программ для станков и оптимизирует рабочие параметры обработки заготовок, что способствует повышению эффективности производства. 4. Неудовлетворительное качество дизайнов: Без специализированных инструментов дизайнеры и производители могут столкнуться с ограничениями в реализации своих идей. Программа предоставляет широкие возможности для творчества и позволяет создавать высококачественные и индивидуальные дизайны паркета. 5. Сложности в коммуникации между участниками процесса: Без эффективной системы взаимодействия заказчиков, дизайнеров и производителей могут возникать недопонимания и задержки в выполнении заказов. Программа упрощает взаимодействие между всеми участниками процесса, сокращая время и ресурсы, затрачиваемые на коммуникацию.</p>

	<i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	
26	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i></p>	<p>Проблемы, с которыми столкнулся КЛИЕНТ: 1. Потребность в услугах дизайнера, что приводит к значительному увеличению стоимости заказа и сроков его выполнения. 2. Необходимость отслеживания деятельности предприятий, специализирующихся на обработке древесных материалов. 3. Требование контроля за работой монтажников или укладчиков (сборщиков) изделий. 4. Необходимость в понимании юридических аспектов заключения договоров на предоставление услуг и изготовление продукции. Проблемы, с которыми столкнулся ДИЗАЙНЕР: 1. Выбор подходящего дизайна паркета: Важно учитывать эстетические предпочтения клиента и сочетание с общим стилем интерьера. 2. Учет особенностей помещения. 3. Выбор материалов: Важно подобрать материалы, учитывая их прочность, долговечность, цвет и текстуру. 4. Бюджетные ограничения: Ограниченный бюджет может ограничить выбор материалов и решений дизайна. 5. Сроки выполнения проекта. 6. Согласование с заказчиком: Важно удовлетворить потребности заказчика, что может потребовать дополнительного времени на обсуждение и корректировку дизайна. Проблемы, с которыми столкнулся ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: 1. Необходимость разработки программного обеспечения, учитывающего свойства древесины и древесных материалов, методы их обработки, а также особенности материала в конкретном регионе. 2. Желание увеличить объемы производства. 3. Потребность в снижении себестоимости работ и повышении качества продукции. 4. Желание упростить взаимодействие и согласование с заказчиками.</p>
27	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Что получит КЛИЕНТ: 1. Самостоятельное создание дизайна: Разработка и изменение дизайна паркета без дизайнера. 2. Гибкость в изменениях: Легкость внесения изменений и экспериментов. 3. Снижение затрат: Экономия на услугах профессионалов. 4. Быстрое создание проектов: Ускорение проектирования с использованием шаблонов и автоматических расчетов. 5. Точные расчеты: Точные измерения и расчеты площади и материалов. 6. Подробная документация: Генерация чертежей и спецификаций. 7. Каталог материалов: Выбор древесины, текстур и цветов. 8. Готовые шаблоны: Использование шаблонов укладки. 9. Интерфейс для всех уровней: Интуитивно понятный интерфейс для новичков и опытных пользователей. Что получит ДИЗАЙНЕР: 1. Расширенные инструменты проектирования: Профессиональные инструменты для сложных узоров и детализированных проектов. Библиотеки материалов для уникальных дизайнов. 2. Ускорение рабочего процесса: Автоматизация задач и использование шаблонов. Быстрое создание и редактирование проектов. 3. Высокая точность и детализация: Точные расчеты площади и материалов. Генерация детализированных чертежей. 4. Интерактивное взаимодействие с клиентами: Совместная работа и получение обратной связи. Онлайн-презентации. 5. Экономические расчеты: Автоматическое создание смет и расчетов. Оптимизация расходов. 6. Интеграция с другими системами: Импорт и экспорт проектов в другие программы. Что получит ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: 1. Оптимизация производства: Учет свойств материалов: Программа учитывает свойства древесины и методы обработки. Региональные особенности: Адаптация к специфике материалов региона. 2. Увеличение объемов производства: Автоматизация процессов: Быстрое и точное создание проектов. Эффективное использование ресурсов: Оптимизация раскроя и использования материалов. 3. Снижение себестоимости и повышение качества: Точные расчеты: Снижение ошибок благодаря точным расчетам и спецификациям. 4. Упрощение взаимодействия с заказчиками. 5. Интеграция с производственным оборудованием:</p>

		Совместимость с ЧПУ станками: Интеграция с системами управления.
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.</p>	Общий объем целевого рынка (TAM): объем строящегося жилья в Российской Федерации на 2024 год составил 106 млн м2. Процентная доля паркета, производимого для этого рынка, составляет 1%. Доступный объем рынка (SAM): объем строящегося жилья в ДНР, ЛНР и Запорожской и Херсонской областей на 2024 год - 1,05 млн м2 Процентная доля паркета, производимого для этого рынка, составляет 3%. Реально достижимый объем рынка (SOM): объем строящегося жилья в Белгородской области на 2024 год - 1,21 млн м2. Процентная доля паркета, производимого для этого рынка, составляет 5%.
29	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</p>	В 2024 году мы планируем: доделать программный продукт, пройти опытную эксплуатацию, внести необходимые коррективы, подготовить ПО к запуску. 2025 год: 1. Выйти на планируемый план продаж. 2. Вносить необходимые изменения, которые потребуются в процессе пользования. 3. Актуализировать справочники. 2026 год: 1. Выпустить обновление программы. 2. Актуализировать справочники. 3. Подумать о дополнительных модулях, необходимых клиентам.

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/programma-start/fokusnye-tematiki.php)	A8.XX Другое (ПО/Строительство и жильё)
<p>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
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	Программисты (разработчики), юристы, бухгалтерия, маркетологи

<i>предприятия в будущем, при переходе на самокупаемость</i>	
Техническое оснащение <i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	Оргтехника для работы программистов: компьютеры, Интернет-ресурсы (где разместить ПО, как получать платежи, бухгалтерская программа, CRM система).
Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	Базис мебельщик (партнеры по программированию), предприятия по производству паркета для включения модуля в их ПО (АРТпаркет), БГТУ им. В.Г.Шухова (научная поддержка), Точка кипения БГТУ (информационная поддержка, поиск инвестора).
Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	При продаже 2086 услуг выходим на самокупаемость, при объеме продаж 3200 покрываем все затраты и возвращаем инвестиции.
Доходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i>	При продаже 2086 получаем 1043000 рублей. В 1-й год работы планируем получить доход 6000000 и прибыль 4564500 рублей.
Расходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	Расходы в 1-й год работы 1435500 рублей.
Планируемый период выхода предприятия на самокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	Выход на самокупаемость предполагается в 1-й год работы.
СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:	
Коллектив	Коломиец Мария Руслановна (U1818041, 89040991095, почта: fikyspikys03@mail.ru), Писанная Валентина Викторовна (U1818016, 89092061223, почта: valya.pisannaia@mail.ru), Катасонова Анастасия Александровна (U1817806, 789995191576, почта: anastasia.katasonova@mail.ru), Колесник Михаил Сергеевич (U1818002, 79511587053, почта: k.mih4@yandex.ru).
Техническое оснащение:	Знание конструкции паркета, технических характеристик древесины, технологии обработки древесных материалов на ЧПУ станках, программирование векторной графики, программирование Java-скрипт, CorelDRAW, КОМПАС 3Д.
Партнеры (поставщики, продавцы)	Базис мебельщик (партнеры по программированию), предприятия по производству паркета для включения модуля в их ПО (АРТпаркет), БГТУ им. В.Г.Шухова (научная поддержка), Точка кипения БГТУ (информационная поддержка, поиск инвестора).

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)

Формирование коллектива:	Требуются: Программисты (разработчики), юристы, бухгалтерия, маркетологи
Функционирование юридического лица:	Общество с ограниченной ответственностью
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:	В 2024 году мы планируем: доделать программный продукт (модуль для проектирования паркета), пройти опытную эксплуатацию, внести необходимые коррективы, подготовить ПО к запуску.
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	Общий объем целевого рынка (TAM): объем строящегося жилья в Российской Федерации на 2024 год составил 106 млн м2. Процентная доля паркета, производимого для этого рынка, составляет 1%. Доступный объем рынка (SAM): объем строящегося жилья в ДНР, ЛНР и Запорожской и Херсонской областях на 2024 год - 1,05 млн м2 Процентная доля паркета, производимого для этого рынка, составляет 3%. Реально достижимый объем рынка (SOM): объем строящегося жилья в Белгородской области на 2024 год - 1,21 млн м2. Процентная доля паркета, производимого для этого рынка, составляет 5%.
Организация производства продукции:	До конца 2024 программисты разработают модуль, добавим необходимые справочники, протестируем на потребителях, внесем доработки.
Реализация продукции:	Есть устная предварительная договоренность с АРТпаркетом о тестировании модуля на базе их ПО и производстве. Планируем сделать это в 2024 году. В 2025 году планируем предложить клиентам АРТпаркета пользоваться этим модулем и привлечь сторонних пользователей через рекламу.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	Прибыль в 2024 году 4564500 рублей. Планируем получить ее за счет продажи онлайн-услуг подключения к модулю.
Расходы:	Зарплата Офис ПО Налоги Всего

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.):	Собственные средства Кредит Грант
---	-----------------------------------

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Июль-август 2024 года: Разработка прототипа программного модуля.	Июль-август 2024 года: Разработка прототипа программного модуля. Программисты разрабатывают модуль, в процессе консультируемся с производством.	Июль-август 2024 года: Разработка прототипа программного модуля. 480000 рублей + 100000 рублей на компьютер.	Июль-август 2024 года: Разработка прототипа программного модуля. Получаем готовый прототип модуля.

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Июль 2024-апрель 2025 года: Доведение модуля до готовности к коммерческой эксплуатации.	Июль 2024-апрель 2025 года: Доведение модуля до готовности к коммерческой эксплуатации. Тестирование и доработка модуля на клиентах, внесение необходимых изменений, наполнение базы и справочников.	Июль 2024-апрель 2025 года: Доведение модуля до готовности к коммерческой эксплуатации. 2150000 рублей.	Июль 2024-апрель 2025 года: Доведение модуля до готовности к коммерческой эксплуатации. Модуль готов к продаже конечным клиентам.

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<u>Платформа НТИ</u>	ПУТП-24 https://pt.2035.university/project/programma-dla-modelirovania-parketa/form/pasport-startap-proekta-2024
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:	Нет
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:	Нет
Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:	Нет

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»	Нет
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	Нет
Для исполнителей по программе УМНИК	
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	Да
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	Да

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	Разработка программного модуля "Конструктор паркета"	Июль-август 2024 года: Разработка прототипа программного модуля.	Разработка программного модуля "Конструктор паркета" 580000 рублей.

2	Доведение модуля до готовности к коммерческой эксплуатации. Регистрация ООО.	Июль 2024-апрель 2025 года: Доведение модуля до готовности к коммерческой эксплуатации.	Доведение модуля до готовности к коммерческой эксплуатации. 2150000 рублей.

Овсянников Сергей Иванович

ФИО наставника



Подпись

19.06.2024