**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | ИвЗаряд |
| **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 | Создание станций по предоставлению услуг аренды портативных аккумуляторов для электромобилей. Станция будет принимать электромобили с севшим аккумулятором, снимать его и ставить на зарядку, а пользователю на электромобиле предоставляется в аренду новый аккумулятор, который полностью заряжен, что значительно сэкономит время на подзарядке автомобиля. Таким образом все владельцы электромобилей станут нашими постоянными клиентами и данный бизнес будет приносить нам стабильный постоянный доход. Помимо данного основного направления для иногородних жителей мы можем продавать простые аккумуляторы для различных приборов. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Строительство и инфраструктура, энергетика. |
| **4** | **Рынок НТИ** | ТехНет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Энергетика |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - U1493580- 3451134- Артем Витальевич Литов- +7 (905) 108-38-28- litovson25@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 и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1493464 | 3452024 | Павел Андреевич Шалатов | Мастер презентации | +7 (937) 705-79-99, pashasalatov@yandex.ru  | Менеджер  |  |
| 2 | U1493585 | 3459469 | Денис Алексеевич Карасев | Дизайнер | +7 (901) 286-89-04, lorizak.yongu@gmail.com | Администратор |  |
| 3 | U1493666 | 4842126 | Макар Сергеевич Юрин | Тестировщик | +7 (986) 667-12-34, yurin213r@gmail.com | Производитель |  |

 |
|  | **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 | Создание инфраструктуры для зарядки электромобилей по всей России. Станция будет принимать электромобили с севшим аккумулятором, снимать его и ставить на зарядку, а пользователю на электромобиле предоставляется в аренду новый аккумулятор , который полностью заряжен, что значительно сэкономит время на подзарядке автомобиля. |
|  | **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*  | Услуга по аренде и зарядке аккумуляторов для электромобилей |
| **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*  | Проблема владельцев электромобилей, решение проблемы с достаточно долгой зарядкой их авто на зарядной станции, путем сдачи им в аренду уже заряженного аккумулятора. |
| **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.)* | Мужчина или женщина любого возраста, имеющие автомобиль с полностью электрическим двигателем либо частично электрическим двигателем (гибридом). Проживающие в крупном городе. |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Установка и зарядка современных аккумуляторов для электромобилей(использование существующих технологий электромобилей) |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Быстрая замена аккумулятора электромобиля , на специализированной станции. Специальная программа лояльности для постоянных клиентов. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Станции по зарядке электромобилей |
| **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* | Возможность быстро получить заряженный аккумулятор на свой электромобиль, не дожидаясь зарядки аккумулятора, как на обычных зарядных станциях. |
| **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* | В России на 2023 год 35000 электромобилей, у которых существует проблема с удобной и быстрой зарядкой и поэтому наша фирма предоставляет услуги по удобной и быстрой зарядке и замене аккумулятора. |
|  | **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* | Высокая емкость аккумуляторов, а также быстрая замена и зарядка аккумуляторов, хороший сервис и приветливый персонал станции. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры: 1. Расположение и доступность: эти параметры определяют, насколько легко пользователи электромобилей могут добраться до станции. Важно выбрать удобное месторасположение с учетом потребностей местной аудитории. 2. Инфраструктура и обслуживание: станция должна обеспечивать не только электрическую инфраструктуру для электромобилей, но также должны быть предоставлены современные удобства, такие как парковка, общественные туалеты и возможно кафе или магазин. 3. Управление и мониторинг: эффективное управление станцией позволяет контролировать и оптимизировать процесс замены аккумуляторов электромобилей. Для этого могут быть использованы системы дистанционного управления и мониторинга, которые позволяют отслеживать использование станции и предоставлять данные для анализа. Производственные параметры: 1. Емкость и количество точек: в зависимости от ожидаемого объема потребления электромобильного рынка и прогнозируемого спроса, необходимо определить емкость станции и количество установленных точек. Станция может быть масштабируемой, чтобы возможно было расширить ее, если спрос на зарядку растет. 2. Мощность и технические характеристики: станция зарядки должна иметь достаточную мощность, чтобы обеспечить эффективную замену аккумуляторов электромобилей. Важно учесть особенности различных моделей автомобилей и их требования к зарядке. 3. Система управления: эффективная система управления процессами замены аккумулятора позволяет эффективно использовать энергию и грамотно распределять ресурсы, чтобы минимизировать время ожидания и максимизировать использование станции. Финансовые параметры: 1. Инвестиционные затраты: стоимость строительства и установки станции зарядки, включая затраты на покупку оборудования, электрическое подключение и необходимые документы и разрешения. 2. Операционные расходы: затраты на электроэнергию, обслуживание и техническое обслуживание станции, штатные расходы на персонал и маркетинговые расходы для привлечения пользователей. 3. Модель доходов: станция может генерировать доходы через различные источники, включая оплату за дополнительные услуги или партнерства с энергетическими компаниями или автопроизводителями. 4. Рентабельность: необходимо оценить ожидаемую рентабельность станции , учитывая затраты и доходы. Это позволит определить, как долго потребуется для окупаемости инвестиций и возможностей для будущего роста и развития. По предварительным расчетам одна станция будет полностью окупаться за 1.5 года. |
| **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.)*  | По сравнению с обычными зарядными станциями, станции ИвЗаряд заменяют аккумулятор на уже заряженный, что значительно экономит время потребителя. |
| **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 их конкурентоспособность* | Станции, на которых разряженный аккумулятор заменяется на уже заряженный за 10-15 минут, что позволяет обслужить до 5 клиентов в час, а в день до 60 клиентов. |
| **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* | Проект проработан достаточно плотно и тщательно, что позволяет представлять его потенциальным инвесторам. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Проект соответствует всероссийской программе поддержки электромобилей, которая носит название "Развитие инфраструктуры заправки электротранспорта". Эта программа предусматривает финансирование установки и модернизации зарядной инфраструктуры для электромобилей в различных городах России. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | СМИ, реклама у автомобильных блогеров, реклама на федеральных каналах, реклама в соц.сетях, наружная реклама на уличных баннерах вдоль дорог. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Прямой канал сбыта, так как он обеспечит высокую прибыль, прямой контроль за результатом, верную подачу продукта и его преимуществ, а так же будет получена высокая лояльность потребителей. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Для продолжения движения на электромобиле владельцам приходится ждать по несколько часов для зарядки аккумулятора их авто, что делает эксплуатацию подобного транспортного средства весьма неудобной, ведь зарядка аккумулятора может занять больше времени, чем сама дорога до места назначения. |
| **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*  | Для продолжения движения на электромобиле владельцам приходится ждать по несколько часов для зарядки аккумулятора их авто, что делает эксплуатацию подобного транспортного средства весьма неудобной, ведь зарядка аккумулятора может занять больше времени, чем сама дорога до места назначения. На наших станциях мы предлагаем владельцу авто установить уже заряженный аккумулятор( за который с него будет взиматься арендная плата), а его старый поставить на зарядку. |
| **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)* | Каждый владелец всегда сталкивался и будет сталкиваться с проблемой долгой зарядки своего авто. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | Наша фирма заменяет разряженный аккумулятор потребителя, на уже заряженный в течении 15-20 минут. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | В России на 2023 год 35000 электромобилей. В ближайшем будущем ожидается значительный прирост электромобилей на территории России. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Образование большой и полноценной инфраструктуры для быстро зарядки электромобилей, а также по их сервисному обслуживанию на территории всей России. Выход на рынок стран СНГ, а также создание филиалов на территории стран Азии и Ближнего Востока. |