**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

30.06.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора | 28 июня 2023г. №70-2023-000647 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «ВодЭк» |
| 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.* | *– ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии переработки ресурсов в условиях экологической сохранности водных ресурсов»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Плуталова Ангелина Павловна  +7 969 263 00 01 |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы | | Офицеров Ян Анджеевич | Помощник руководителя | +7 916 456 01 17 | Прогнозирование рисков | Студент 2-го курса бакалавриата | | Суриков Артём Евгеньевич | Помощник руководителя | +7 915 448 56 18 | Анализ рынка | Студент 2-го курса бакалавриата | | Крючков Денис Иванович | Помощник руководителя | +7 901 187 15 45 | Финансы | Студент 2-го курса бакалавриата | | Плуталова Ангелина Павловна | Руководитель проекта | +7 969 263 00 01 | Ведение проекта и маркетинг | Студент 2-го курса бакалавриата | | |
|  | **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 экологичного оптимизированного производства воды "ВодЭк" с использованием древесины не только в качестве сырья, но и в качестве энергии. Производство представляет собой инновационную систему, которая нацелена на создание питьевой воды, соответствующей стандартам ГОСТ, и доступной по стоимости. Помимо всего прочего, главным аспектом проекта является экологичность в целях сбережения окружающей среды.. |
|  | **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* | Главной чертой нашего проекта является технология, позволяющая извлекать более 2000 литров воды в сутки из растительных отходов, за счет того, что в специальный контейнер загружают органические отходы, такие как древесная щепа или скорлупа. Генератор нагревается, отходы выделяют пар, который затем конденсируется в воду. Стоимость одного литра — $0,02. |
| 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* | Данный продукт решает проблему нехватки воды в странах с переходной экономикой. Также продукт позволяет улучшить экологическое положение, позволяя сохранять объёмы древесины в стране и перерабатывать уже используемую. Кроме того, вода не содержит примесей и злокачественных материалов, тем самым делая ее безопасной для любого потребителя. ВодЭк позволяет потребителю быть уверенным в качестве употребляемой продукции. |
| 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.)* | ВодЭк имеет огромный потенциал на рынке воды.  Рынок данного проекта В2С. — это рынок воды и ирригационных товаров. Этот сегмент рынка может включать в себя людей и компании, у которых есть нужда в потреблении качественной воды, людей, которые живут в отдаленных районах, а также тех, кто хочет использовать только экологически чистую продукцию для своего производства. В России этот сегмент может быть охвачен людьми любого возраста и уровня подготовки. |
| 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* | Система генерации воды ВодЭк образует воду из разряженного воздуха путем сжигания биомассы и может производить достаточное количество воды для удовлетворения ежедневных потребностей. Эта новая система направлена на обеспечение водой нуждающихся в этом этнических сообществ, путем извлечения из атмосферы воды, используя при этом только возобновляемые источники энергии. |
| 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.* | УСЛУГА/ПРОДУКТ + ВОЗМОЖНОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ (ПО ТИПУ ПОДПИСКИ).   1. Продажа бутилированной питьевой воды, полученной из переработки щепы и древесины. Клиенты могут приобрести качественную воду, которая не навредит их здоровью и приятно удивит ценовым сегментом. 2. Услуги по доставке воды. 3. Партнерство с различными вузами, коммерческими и некомерческими компаниями и спортивными клубами. В рамках партнерства можно предоставлять различные скидки на на нашу продукцию, в зависимости от ее количества. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Из огромного количества конкурентов, главвными мы можем выделить следующие:   1. Святой Источник 2. EVIAN 3. Эдельвейс |
| 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* | Данный товар является уникальным, а также по данным опросов данный товар был бы востребован среди потребителей широкой аудитории |
| 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* | На отечественном рынке воды в рамках текущего периода 2023 года наблюдается восходящий тренд в рассмотрении производственных индикаторов. По данным маркетингового анализа «Рынок водных производителей в России», проведенного аналитическим агентством Роиф Эксперт в 2023 году, выпуск воды отечественными производителями увеличился на 1,5 млрд.рублей. Текущие показатели выпуска воды отечественными производителями являются рекордными в рассмотрении пятилетнего периода.  С учетом текущей ситуации в экономике России, а также поведения ряда иностранных компаний, прогнозируемая динамика движения объемности товарных потоков в оценке натуральных и стоимостных индикаторов будет носить разновекторную направленность. Согласно прогнозным оценкам, российский рынок воды по итогам 2024 года в целом будет характеризоваться высокой динамикой и достижением максимальной объемности.  Т.к. предлагаемый товар является уникальным и востребованным, а расчет показывает его рентабельность, можно считать выпуск данного продукта реализуемым, прибыльным и перспективным. |
|  | **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* | Проект по созданию воды из воздуха и древесины относится к технологическому направлению проектов. Для его реализации необходимо использовать различные технологии, такие как уникальные газогенераторы, опреснительные установки и измельчители древесины. В целом, проект такого рода требует профессиональных знаний в области технологий и инженерии, а также маркетинговых и бизнес-навыков для успешного продвижения продукта на рынке |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнёрами проекта могут выступать:  1. *Супермаркеты,магазины:* партнеры могут предоставлять скидки на воду при приобретении других товаров для дома и других нужд.  2. *Фитнес-студии и клубы: сейчас каждый фитнес-клуб нуждается в большом объеме воды в своих залах, так как клиенты и менеджеры нуждаются в этом ресурсе во время тренировок и рабочего дня. Так же клубы могут предоставлять скидки на абонементы за счет купленной воды в спортивном зале*  6. *Производители пластиковых бутылок:* взаимодействие с производителями пластмассовых бутылок может привести к разработке новых функций и улучшений качества упаковки. |
| 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.)* | Покупка нашей воды не только удовлетворит потребителей в материальном плане за счет низкой цены, но и приятно удивит их своим качеством, вкусом и пользой. |
| 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* | Инновационные технологии в сфере производства, защита природных ресурсов.  Улучшенные методы очистки и фильтрации воды, чтобы обеспечить безопасное питьевую воду.  Разработка новых материалов и технологий для создания устойчивых и эффективных систем очистки воды.  Создание умных систем мониторинга качества воды, которые могут предупреждать о потенциальных угрозах здоровью из-за загрязнения.  Развитие новых методов хранения и транспортировки воды, чтобы обеспечить ее доступность в удаленных или затрудненных районах. |
| 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* | Организационно, кадрово и материально проект проработан на 30%. Постоянные расходы:   1. Покупка помещения: 25.000.000р 2. Зарплата работников, не связанных напрямую с производством: 24.000.000р в год 3. Налоги и страховые взносы: 40%. 4. Амортизация оборудования и инструментов: 24.660.600р 5. Расходы на маркетинг и рекламу: 1.000.000р. 6. Транспортные расходы на доставку готовой продукции: 700 000р   Переменные расходы:  1. Сырье и материалы для производства: 1.000.000р  2. Зарплата для производственных работников: 20.000.000р  Резервы: 15% - 15.000.000р  Общие расходы проекта: 111.360.600 рублей |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:*  *- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);*  *- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны».*  В нацпроект "Демография" включены несколько федеральных проектов, которые должны способствовать укреплению здоровья и продлению жизни россиян. Важнейшая составляющая ЗОЖ – достаточное потребление качественной воды. В федеральном проекте "Спорт - норма жизни" предусмотрен рост доли граждан, систематически пьющих 2л воды в день. Если в 2017 году их было около 36,8 процента, а в 2021 году их число выросло до 45,2 процента, то к 2025 году оно должно увеличиться до 57 процентов, а к 2030 году - до 70. При этом среди граждан старшего возраста (женщины в возрасте 55-79 лет, мужчины в возрасте 60-79 лет), систематически выпивающих 1.5-2л воды в день в 2021 году было 15 процентов, а к 2025 году поставлена задача увеличить их долю до 25 процентов и до 45 - к 2030 году. Важнейшая задача - увеличить продолжительность здоровой жизни россиян до 67 лет. Для этого в федеральном проекте "Старшее поколение" предусмотрено не только создание системы геронтологических центров и отделения для оказания квалифицированной помощи пожилым гражданам, но и возможности сохранить работоспособность, обучиться новым профессиональным навыкам, заниматься спортом, самодеятельностью, волонтерской деятельностью и т.д.  Таким образом, наш проект актуален, т.к. дает возможность людям любого, в т.ч. и старшего возраста, а также людям с ограниченными возможностями здоровья покупать и пить чистоэкологическую и полезную продукцию |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Партнёрами для продвижения проекта могут выступать:   1. *Тренеры и фитнес-блогеры:* данный сегмент человечества базируется на здоровом образе жизни и поэтому как никто другой смогут рассказать о воде всю информацию, которую нужно знать потребителю |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:   1. *супермаркеты и интернет-магазины:* партнеры могут предоставлять скидки на на нашу продукцию при приобретении других товаров для дома. 2. *Фитнес-студии и клубы:* опробовав нашу продукцию, клиенты могут принять решение приобрести ее себе домой 3. *Производители пластиковых бутылок:* взаимодействие с такими производителями может привести к разработке новых функций и улучшений качества нашей упаковки |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема нехватки воды в странах с переходной экономикой может иметь несколько аспектов: 1. Недостаточная инфраструктура: Во многих странах с переходной экономикой отсутствует или недостаточно развита система водоснабжения и канализации. Это приводит к потере больших объемов воды из-за утечек и неполадок в системах. 2. Загрязнение водоемов: В результате недостаточного контроля за выбросами промышленных и бытовых отходов, водоемы в этих странах могут быть загрязнены, что делает воду непригодной для употребления. 3. Недоступность чистой питьевой воды: В некоторых регионах стран с переходной экономикой люди вынуждены тратить большую часть времени на поиск чистой питьевой воды, что затрудняет их повседневную жизнь и работу. 4. Недостаточное финансирование: Из-за экономических трудностей, правительства этих стран могут не иметь достаточных средств для развития инфраструктуры водоснабжения и очистки воды. 5. Климатические изменения: В некоторых регионах переходных экономик климатические изменения могут усугублять проблему нехватки воды из-за засух и уменьшения количества осадков |
| 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* | С помощью нашего проекта можно решить проблему обучения населения правильному использованию водных ресурсов и поиску новых источников питьевой воды. Также важно обеспечить финансирование этих программ и сотрудничество с международными организациями для поддержки проектов по обеспечению доступа к чистой питьевой воде. |
| 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)* | Держателями проблемы являются страны с переходной экономикой,а также отстающие регионы России, по каким-либо причинам испытывающие трудности в получении водных ресурсов |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории качественно, безопасно и дешево получать нужное количество воды в страну |
| 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.* | Общие расходы проекта: 111.360.600 рублей  Срок окупаемости: 7 месяцев  Точка безубыточности: 1.000.000 бутылок в месяц |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| В дальнейшем, планируется разработка новых и уникальных вкусов воды, таких как : минеральная, со вкусом лимона и со вкусом малины, которые являются также дополнительной статьей дохода. |