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

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | SmartStyle |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Проект тематики «Человек+» (технологии здоровье-сбережения и развития человеческих возможностей) |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *WearNet* |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *Технологии сенсорики; Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей.* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unti ID: - Leader ID:- ФИО: Ахмедов Рамазан Русланович - телефон: +7 960 513 41 34- почта: achmedov.ramazan.ptp@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 | **U1399593** | 1167176 | Ахмедов Рамазан Русланович  | Руководитель проекта  | 89605134134 | - | отсутствует |
| 2 |  |  | Мамистов Егор Романович  | Производитель  |  |  |  |
| 3 |  |  | Транин Артем Анатольевич  | Дизайнер |  |  |  |
| 4 |  |  | Кузнецов Артем Андреевич  | Бухгалтер  |  |  |  |

 |
|  | **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 | 1) Перчатки могут заменить или расширить традиционные методы управления, такие как мышь или клавиатура, чтобы создать более естественную и емкую пользовательскую интерфейсную среду. 2) Расширение возможностей виртуальной и дополнительной реальности: Разработка перчаток, которые позволяют более реалистично и полноценно взаимодействовать с виртуальным окружением. Это может включать отслеживание движений рук и пальцев, точное распознавание жестов. 3) Инновации в развлекательной и игровой индустрии: Перчатки могут позволить игрокам более погружено взаимодействовать с видеоиграми и симуляторами, предоставлять уникальные ощущения и опыт. 4) Улучшение образования: Умные перчатки могут быть использованы в образовательных целях, например, в виртуальных классах или тренировочных симуляторах, чтобы помочь студентам осваивать новые навыки и знания. |
|  | **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*  | Умные перчатки с возможностью дистанционного жестового управления. |
| **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*  | 1) Решает проблему эффективности труда для рабочих и производственных специалистов; 2) Решает проблему реалистичности и полного погружения в виртуальные миры для развлекательной индустрии; 3) Решает проблему эффективности управления компьютером для обычных пользователей; |
| **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.)* | Потенциальными потребителями могут быть люди различных сфер деятельности и с различными потребностями. Географическое расположение потребителей: территория Российской Федерации, сектор рынка - B2B, B2B2C, B2C. Основные группы потребителей: 1) Производственные работники; 2) Образовательные учреждения; 3) Люди среднего и юного возраста;  |
| **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* | Продукт будет создан на основе технологии носимой электроники, а также с применением различных сенсорных технологий. Умные перчатки будут содержать встроенные сенсоры, которые могут определять движения и положение рук. Эти данные затем передаются на устройство обработки (смартфон или компьютер), где происходит дальнейший анализ и интерпретация движений. Дополнительно, умные печатки будут оснащены датчиками, способными обнаруживать касание и силу сжатия, что позволяет пользователю взаимодействовать с различными объектами. В целом, разработка продукта с умными перчатками требует сочетания различных научно-технических решений, включая электронику, сенсоры, алгоритмы обработки данных и беспроводную связь.  |
| **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.*  | 1) Разработка уникального продукта; 2) Разработка прототипа (демонстрация функциональности перчаток); 3) Производство (поиск надежных поставщиков для получения необходимых компонентов и материалов для изготовления перчаток); 4) Маркетинг и продажи (онлайн и оффлайн продвижение продукции: интернет магазины, розничные магазины, бизнес-партнерство); 5) Создание бренда; 6) Активное сотрудничество с клиентами; 7) Расширение бизнеса (исследование новых потенциальных секторов, где умная перчатка могла бы найти применение). |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Robots can dream: Разрабатывают электронику и ПО для R&D (Research and Development (исследование и развитие)) отделов и департаментов по цифровой трансформации компаний. У них заказывают услуги по разработке, прототипированию, испытаниям для реализации различных технических проектов. 2. CyberGlove Systems LLC: Компания Cyber Glove Systems является мировым лидером в области технологий передачи данных в перчатках и предлагает самые современные решения для 3D-захвата движения, ориентированные на руки, на рынке 3. Virtual Technologies, Inc. (VTI): Дистрибьюторская компания, которая продает продукты и услуги в области интерактивных технологий. |
| **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* | 1) Мы предлагаем уникальное предложение: наша компания может предоставить уникальные инновационные продукты, которые не предлагаются другими конкурентами. 2) Клиентоориентированность: мы настраиваемся на потребности и желания клиентов и предлагаем персонализированные решения или услуги. 3) Индивидуальный подход: мы предлагаем индивидуальный подход к каждому клиенту, учитывая их уникальные потребности и требования. 4) Гибкость и адаптивность: мы можем быстро реагировать на клиентские запросы и принимать соответствующие меры для их удовлетворения. 5) Долгосрочное партнерство: стремимся к долгосрочным отношениям, основанными на взаимном доверии и взаимной выгоде. |
| **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* | 1) Качество и долговечность: высококачественные материалы делают перчатки прочными и долговечными; 2) Разнообразие использования: наша продукция может использоваться в различных сферах и отраслях; 3) Уникальные технологии;4) Устойчивость к воздействию внешних факторов: устойчивость к химическим и механическим повреждениям; 5) Возможность персонализации. |
|  | **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* | 1) Размер (различные размеры перчаток); 2) Материал (натуральная кожа, искусственная кожа, покрытие из латекса и т.д.); 3) Толщина и гибкость; 4) Сопротивление скалыванию или проколам; 5) Подходящая сила сцепления и трения; 6) Температурные ограничения; 7) Уровень воздухопроницаемости; 8) Устойчивость к истиранию;9) Водонепроницаемость.  |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Установление эффективной коммуникации внутри организации; Обратная связь с клиентами. |
| **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.)*  | На рынке не существует перчаток, которые могут быть использованы в цифровом пространстве, взаимодействующие с 3D объектами. Также не используются такие технологии, как тактильные ощущения от различных прикосновений в цифровом пространстве. |
| **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* | 1) Датчики (датчики сжатия, акселерометры, гироскопы); 2) Беспроводная связь (можно использовать Bluetooth, Wi-Fi); 3) Интеграция с программным обеспечением.  |
| **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* | Идея.  |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Проект должен предлагать задачи и задания, которые способствуют развитию учащихся, их научного мышления, умения применять полученные знания и навыки на практике.  |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1) Прямые продажи: создание собственного интернет магазина, или организовать прямые продажи через физические магазины. Мы имеем полный контроль над процессом продажи и можем общаться непосредственно с клиентами. 2) Онлайн платформы. Это может быть удобным способом достижения масштабного количества клиентов. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | В качестве каналов сбыта продукта планируется использовать и развивать собственный web-сайт. Доставка будет производиться самовывозом, отправкой почтой или любыми другими транспортными компаниями.Прямые продажи через физические магазины. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Наш продукт позволяет повысить эффективность производства, повысить эффект погружения в виртуальную реальность. См. пункт 8. |
| **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 продукт упрощает взаимодействия человека с устройствами виртуальной реальности, компьютерами или любыми другими электронными устройствами. Благодаря своим возможностям, перчатки позволяют управлять различными устройствами с помощью простых жестов рук. Они позволяют пользователю комфортно и эффективно взаимодействовать с электронными устройствами.  |
| **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)* | Для пользователей, работающих с устройствами виртуальной реальности: они позволяют им свободно взаимодействовать с виртуальным миром, используя естественные жесты и движения рук. Также они предоставляют возможность выполнения практических задач и получения обратной связи без необходимости более сложного и дорогостоящего оборудования. Умные перчатки могут быть востребованы потребителями, которые сталкиваются с определенными проблемами и ищут удобные и эффективные средства для их решения. Они предлагают новые возможности взаимодействия и обучения, что делает их привлекательными для широкого круга пользователей. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | Путем улучшение управляемости и удобства использования - упрощает и ускоряет взаимодействие с устройствами.  |
| **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.* | С учетом широкого спектра применений умных перчаток, их потенциал на рынке является значимым. Спрос на инновационные и удобные устройства продолжает расти, и умные перчатки являются одним из направлений, являются одним из направлений, в котором развивается технологическая индустрия. Например, умные перчатки создают потенциал для развития новых игровых и развлекательных приложений. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 30 | **Последний пункт обязательной части паспорта.** | Умные перчатки представляют собой перспективное и инновационное устройство, которое устанавливает новые стандарты в области интерактивности и удобства использования. В дальнейшем появляется возможность создание полноценного костюма (не только перчаток), благодаря которому можно полноценно погрузиться в виртуальную реальность. |