# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Электрозаправки на платных федеральных трассах |
| 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.* | – ТН3. Ресурсосберегающие системы, бережливые технологии. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: 1819966  - Leader ID: 4161130  - ФИО:Морозова Екатерина Сергеевна  - телефон: 89775492728  - почта [esm.katrin@mail.ru](mailto:esm.katrin@mail.ru) |
| 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 | 1819966 | 4161130 | Морозова Екатерина Сергеевна | Продакт-менеждер | +79775492728  [esm.katrin@mail.ru](mailto:esm.katrin@mail.ru) | – | Два года обучения в ГУУ по дисциплине «Проектная работа», участие в акселераторе, опыт публичной защиты концепции проекта | | 2 | 1819975 | 6059314 | Белова Софья Сергеевна | Аналитик | +79224171597 | – | Два года обучения в ГУУ по дисциплине «Проектная работа», участие в акселераторе, опыт публичной защиты концепции проекта | | 3 | 1819978 | 5407230 | Пегашева Алеся Дмитриевна | Генератор идей | +79037100569 | – | Два года обучения в ГУУ по дисциплине «Проектная работа», участие в акселераторе, опыт публичной защиты концепции проекта | | 4 | 1819981 | 6089209 | Мокеева Екатерина Алексеевна | Мастер презентации | +79674900384 | – | Два года обучения в ГУУ по дисциплине «Проектная работа», участие в акселераторе, опыт публичной защиты концепции проекта | | |
|  | **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* | Цель: Создание развитой сети электрозаправок на платных федеральных трассах РФ, стимулирующей использование электромобилей и развитие рынка электротранспорта.  Задачи:  \* Анализ существующей инфраструктуры и потребностей рынка.  \* Выбор оптимальных типов и мощности заправок, их размещение.  \* Обеспечение доступности и безопасности заправок для всех пользователей.  Ожидаемый результат:  \* Комфортные условия для поездок на электромобилях по платным трассам.  \* Повышение привлекательности трасс для пользователей электромобилей.  Область применения:  \* Платный федеральные трассы РФ.  \* Логистические компании, частные лица, туристические компании.  Стартап направлен на решение актуальной задачи развития экологичного транспорта в России, способствуя повышению качества жизни и улучшению экологической ситуации |
|  | **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* | Электрозаправки на платных федеральных трассах. |
| 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* | Проект-стартап решает такие проблемы, как:  -ограниченное количество ЭЗС по федеральным трассам  -значительные расстояния между ЭЗС. |
| 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.)* | Сегмент B2C  Географическое расположение проекта М-12  Физические лица:  - Владельцы электромобилей, которые семьей или компанией друзей едут путешествовать по России.  - Люди, которые планируют приобретение электромобилей, в том числе для путешествий по стране.  Юридические лица:  -Транспортные компании. |
| 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* | Научно-технические решения:  • Использование технологии быстрой зарядки: Позволяет заряжать электромобили за 15-30 минут, что существенно упрощает путешествия.  • Автоматизация процесса оплаты: Удобный и быстрый процесс оплаты с помощью мобильного приложения или RFID-карт.  • Интеграция с системами управления автопарком: Позволяет операторам удаленно отслеживать и управлять электрозаправочными станциями, а также оптимизировать расходы на электроэнергию.  • Модульность и масштабируемость: Возможность легко добавлять или удалять зарядные устройства для адаптации к меняющемуся спросу.  • Меры безопасности: Включение таких функций, как контроль доступа, видеомониторинг и защита от перенапряжения, для обеспечения безопасности пользователей и оборудования.  Используемые существующие разработки:  • Технология быстрой зарядки CCS Combo: Индустриальный стандарт, используемый крупными автопроизводителями электромобилей.  • Интерфейс прикладного программирования (API): Для интеграции с системами управления автопарком и мобильными приложениями.  • Модульные зарядные устройства: Доступны в различных конфигурациях для удовлетворения различных потребностей в зарядке.  • Системы безопасности: Основанные на передовых технологиях для обеспечения надежности и защиты. |
| 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.* | Проблема:  -Ограниченное количество зарядных станций  -Недостаточная информированность пользователей о местоположении и доступности станций  Решение:  -Ограниченное количество зарядных станций  -Недостаточная информированность пользователей о местоположении и доступности станций  Ценностное предложение:  -Быстрая и удобная зарядка электромобилей в удобных местах  -Информационная поддержка пользователей через мобильное приложение  Скрытое преимущество:  -Партнерство с производителями автомобилей для продвижения использования электромобилей  Каналы:  - Мобильное приложение.  - Сайт и онлайн-платформа.  - Партнерство с автопроизводителями и автосалонами  Сегменты покупателей:  -Владельцы электромобилей.  -Туристы и путешественники  Расходы:  - Оборудование и строительство зарядных станций.  - Маркетинг и реклама.  - Техническая поддержка и обновление программного обеспечения.  Доходы:  - Оплата электроэнергии пользователями  -Партнерские программы с автопроизводителями.  -Сотрудничество с государственными организациями |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными конкуренты:  -Фора Крэт  -Volt  -EV-TIME  -Трасса  -ГК Трансэнергопром  -Татнефть |
| 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* | Наш продукт электрозаправки на платных федеральных трассах в России предлагает ряд преимуществ, которые делают его лучшим по сравнению с конкурентами:  1. Мы стремимся создать плотную сеть зарядных станций на платных федеральных трассах, обеспечивая удобство и доступность для владельцев электромобилей во время длительных поездок.  2. Наша компания гарантирует надежность и качество обслуживания зарядных станций, что позволяет клиентам быть уверенными в том, что их электромобили будут заряжены без проблем.  3. Мы активно внедряем инновационные технологии и используем возобновляемые источники энергии для зарядки, что способствует экологической устойчивости нашего продукта.  4.Мы предоставляем дополнительные сервисы и удобства для комфорта клиентов, такие как Wi-Fi, кафе или зоны отдыха, что делает опыт использования наших зарядных станций более приятным.  В целом, наш продукт электрозаправки на платных федеральных трассах в России предлагает комплексный подход к обслуживанию владельцев электромобилей, обеспечивая им высокий уровень сервиса, удобство и экологическую ответственность. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Для обоснования устойчивости бизнеса электрозаправок на платных федеральных трассах в России можно рассмотреть следующие конкурентные преимущества и уникальные ресурсы:  1.Наш бизнес имеет доступ к стратегическим местоположениям на платных федеральных трассах, что обеспечивает нам преимущество в виде уникального расположения для размещения зарядных станций.  2. Мы можем иметь уникальные патенты или технологии, которые делают наши зарядные станции более эффективными или удобными для клиентов. Кроме того, наличие партнеров в индустрии электромобилей может способствовать расширению клиентской базы и улучшению репутации.  3. Экономический дефицит или дешевизна: Если наш бизнес может предложить зарядки по более низким ценам или с более выгодными условиями, это может привлечь больше клиентов и обеспечить стабильный поток доходов.  4. Наличие квалифицированной команды с опытом в области электрозаправок и управления бизнесом также является конкурентным преимуществом, способствующим устойчивости бизнеса.  5. Если наш продукт способствует экологической устойчивости и содействует развитию электромобильной индустрии в России, это может привлечь поддержку со стороны государства, инвесторов и общественности.  Обладание этими конкурентными преимуществами и уникальными ресурсами может значительно повысить шансы на успешное развитие и устойчивость бизнеса электрозаправок на платных федеральных трассах в России. |
|  | **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* | Основные технические параметры, обеспечивающие конкурентоспособность:  • Быстрая зарядка: Высокая мощность зарядки (например, 150 кВт или выше), позволяющая заряжать электромобили за короткое время.  • Широкая совместимость: Совместимость с различными типами электромобилей и разъемами для зарядки.  • Удобное расположение: Установка электрозаправок в стратегически важных местах вдоль платных федеральных трасс с высокой проходимостью.  • Надежная инфраструктура: Надежная и стабильная инфраструктура для обеспечения бесперебойной зарядки.  • Интеграция с мобильным приложением: Удобное мобильное приложение для поиска, бронирования и оплаты зарядки.  • Управление нагрузкой: Интеллектуальная система управления нагрузкой для оптимизации потребления электроэнергии и предотвращения перегрузок сети.  • Мониторинг и диагностика: Система мониторинга и диагностики для обеспечения исправности и своевременного обслуживания электрозаправок.  • Соответствие стандартам: Соответствие всем применимым техническим и отраслевым стандартам для обеспечения безопасности и надежности.  • Устойчивость к погодным условиям: Защита от неблагоприятных погодных условий, таких как дождь, снег и экстремальные температуры.  • Вандалоустойчивость: Конструкция, устойчивая к вандализму, для защиты заправок от неправомерного использования и повреждений.  • Энергоэффективность: Высокая энергоэффективность для снижения эксплуатационных расходов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационная структура:  Гибкая и масштабируемая структура с четко определенными ролями и обязанностями. Инновационная и ориентированная на клиента культура, которая ценит сотрудничество и непрерывное совершенствование.  Производственные процессы:  Сотрудничество с надежными поставщиками для обеспечения своевременной поставки оборудования и комплектующих. Строгий контроль качества на всех этапах производственного процесса, от закупки до установки.  Финансовые параметры:  Оценка доходов на основе прогнозируемого спроса и тарифов на зарядку.  Подробное описание операционных расходов, включая затраты на электроэнергию, оборудование, техническое обслуживание и персонал.  Разработка стратегии финансирования, включая сочетание собственного капитала, долга и государственных субсидий.  Партнерские возможности:  Партнерство с автопроизводителями электромобилей, энергетическими компаниями и операторами платных дорог для расширения охвата и улучшения услуг. Интеграция с платформами бронирования поездок, системами управления автопарком и приложениями для электромобилей для повышения удобства для пользователей. Создание программ лояльности в сотрудничестве с партнерами для вознаграждения постоянных клиентов и стимулирования повторного бизнеса. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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.)* | Качественные характеристики:  • Быстрая и надежная зарядка: Электрозаправки обеспечивают быструю и надежную зарядку электромобилей с использованием новейших технологий зарядки.  • Удобное расположение: Электрозаправки расположены в стратегически важных местах на платных федеральных трассах с высокой проходимостью, что делает их легкодоступными для путешественников.  • Удобное мобильное приложение: Интуитивно понятное мобильное приложение позволяет пользователям легко находить, бронировать и оплачивать зарядку, а также получать информацию о состоянии зарядки и другую полезную информацию.  • Высокие стандарты безопасности: Электрозаправки соответствуют самым высоким стандартам безопасности и оснащены функциями защиты от несанкционированного доступа, перегрузок и других потенциальных рисков.  Количественные характеристики (в сравнении с существующими аналогами):  • Мощность зарядки: Более высокая мощность зарядки (например, 150 кВт или выше) по сравнению с конкурентами, что позволяет заряжать электромобили за более короткое время.  • Время зарядки: Быстрее время зарядки на 20-30%, что экономит время пользователей и позволяет им быстрее продолжить свое путешествие.  • Стоимость зарядки: Конкурентные цены на зарядку, которые сопоставимы или ниже, чем у других поставщиков.  • Количество зарядных станций: Более широкая сеть зарядных станций, расположенных в большем количестве мест по сравнению с конкурентами, обеспечивая пользователям больший выбор и удобство.  • Надежность: Более высокий коэффициент надежности с меньшим количеством сбоев и простоев, что обеспечивает пользователям бесперебойную зарядку.  В целом, сочетание этих качественных и количественных характеристик дает электрозаправкам значительные конкурентные преимущества перед существующими аналогами на рынке. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Научно-технические решения:  • Разработка новых типов зарядных станций с повышенной мощностью и эффективностью  • Создание интеллектуальных систем управления зарядкой для оптимизации использования энергии и снижения затрат  • Разработка мобильных приложений для удобного поиска и бронирования зарядных станций  • Интеграция систем оплаты для бесшовного и безопасного обслуживания  • Использование возобновляемых источников энергии, таких как солнечные панели, для питания зарядных станций  Результаты:  • Создание сети удобных и надежных зарядных станций на платных федеральных трассах РФ  • Уменьшение времени зарядки и увеличение дальности пробега электромобилей  • Снижение эксплуатационных расходов и повышение экологичности  • Повышение удовлетворенности клиентов и популяризация электромобилей  • Содействие развитию инфраструктуры электрозарядных станций в России |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | Мы провели опрос владельцев электромобилей, а также людей, которые планируют приобрести данный вид транспорта в ближайшее время. Нам удалось опросить 24 человек. Исходя из результатов опроса, мы видим, что большое количество владельцев электрокаров, путешествуя на дальние расстояния по платным федеральным трассам, сталкиваются с проблемой нехватки электрозаправок. Полученные результаты подтверждают нашу гипотезу в необходимости установки большего количество электрозаправок на платных дорогах в РФ.  Основными инвесторами нашего проекта является ГК «Автодор - Платные Дороги», а также государство, которое выделяет льготы как для владельцев электромобилей, так и для компаний, устанавливающих и обслуживающих электрозаправочные станции. Автомобили, работающие от электроэнергии являются экологичным транспортом, в отличие от автомобилей на бензиновом двигателе, поэтому, как государство, так и ГК «Автодор - Платные Дороги» поддерживают идею улучшения экологии в нашей стране и мире в целом  Исходя из общения с инвесторами и проведенного нами анализа, нашим MVP является установка электрозаправочных станций на всех платных федеральных трассах через каждые 150 км пути. Это позволит благополучно проезжать на электрокаре всю дорогу, не переживая, что заряд кончится на том участке дороги, где еще не установлена электрозаправочная станция. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Распространение информации об электрозаправочных станциях:  Продвижение в онлайн: социальные сети, блогеры, сайт компании.  Офлайн – реклама на баннерах вдоль дорог, реклама на автозаправках. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта  • Сотрудничество с операторами платных дорог: Установка и эксплуатация зарядных станций на принадлежащих им территориях с высокой проходимостью электромобилей.  • Партнерство с автопроизводителями: Предложение интегрированных решений для зарядки электромобилей в рамках покупки или аренды новых автомобилей.  • Сотрудничество с сетями автозаправочных станций: Размещение зарядных станций на существующих АЗС для обеспечения удобства водителей электромобилей.  • Развитие собственной розничной сети: Создание фирменных зарядных станций в стратегически важных локациях вдоль платных федеральных трасс.  • Онлайн-платформы и мобильные приложения: Создание собственного мобильного приложения и сотрудничество с существующими платформами для бронирования и оплаты зарядки. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Создание электрозаправок на платных федеральных трассах позволит увеличить количество станций на трассе. А также решить проблему расстояние между электрозаправками.  Потенциальные клиенты смогут беспроблемно путешествовать и передвигаться между городами, не думая о проблеме нехватки ЭЗС. |
| 26 | **«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 11)* | Физические лица.  Мотивации.  Владельцы электромобилей:  • Желание комфортно и бесперебойно путешествовать на электромобиле по России.  • Необходимость иметь доступ к надежным и доступным электрозаправкам на платных федеральных трассах.  • Стремление сократить расходы на топливо и выбросы загрязняющих веществ.  Люди, планирующие приобрести электромобили:  • Уверенность в наличии необходимой инфраструктуры электрозаправок для дальних поездок.  • Спокойствие и снижение тревожности при планировании путешествий на электромобиле.  • Желание воспользоваться преимуществами электротранспорта, такими как экологичность и экономичность.  Установка электрозаправок на платных федеральных трассах с высоким трафиков. Обеспечение доступности высокоскоростной зарядки для различных типов электромобилей.  Информирование водителей о расположении и состоянии электрозаправок через информационные табло и мобильные приложения.  Юридические лица.  • Транспортные компании.  Мотивации.  • Необходимость сокращения расходов на топливо за счет перехода на электромобили.  • Желание улучшить экологические показатели и сократить выбросы загрязняющих веществ.  • Повышение эффективности логистических процессов за счет сокращения времени простоя на зарядку электромобилей.  Установка электрозаправок на базах и терминалах транспортных компаний.  Обеспечение доступа к высокомощным зарядным устройствам для быстрого пополнения запаса энергии электромобилей.  Интеграция электрозаправок в системы управления автопарком для оптимизации зарядки и снижения эксплуатационных расходов. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Основной задачей нашей работы является внедрение электроавтозаправочных станций, которые приобретают популярность из-за их экологичности и экономичности, на платные федеральные трассы. Рынок электрозаправочных станций, как рынок одного вида товара и ряда сопутствующих услуг, направленных на обеспечение процесса купли-продажи электрической энергии для автомобилей, может оказать существенное влияние на экономику РФ и стимулировать ее развитие.  Со временем электромобили смогут стать жизнеспособной альтернативой обычным транспортным средствам, использующим топливо. Хотя электромобили в настоящее время более дороги в покупке, они предлагают пользователям возможность сэкономить значительные суммы средств за счет снижения затрат на техническое обслуживание и эксплуатацию. Однако для того, чтобы стимулировать распространение электромобилей в городском дорожном транспорте и сократить время перехода от обычных к электромобилям, важно решить проблему инфраструктуры сети электрозаправок, особенно на платных федеральных трассах в РФ. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | • Потенциальный рынок: общее количество электромобилей в России и ожидаемый рост в ближайшие годы.  • Доступность зарядных станций: текущее количество зарядных станций на платных федеральных трассах и планируемое расширение.  • Конкурентный анализ: оценка количества и расположения конкурирующих зарядных станций.  Оценка рентабельности бизнеса:  • Расчет затрат:  \* Затраты на приобретение и установку зарядных станций.  \* Стоимость электроэнергии.  \* Техническое обслуживание и ремонт.  \* Маркетинг и реклама.  • Прогнозирование выручки:  \* Анализ тарифов на зарядку электромобилей.  \* Ожидаемый объем использования зарядных станций.  • Расчет прибыльности:  \* Валовая прибыль: выручка минус прямые затраты.  \* Чистая прибыль: валовая прибыль минус накладные расходы.  Потенциальные возможности для масштабирования:  • Расширение сети: установка дополнительных зарядных станций на новых платных федеральных трассах и участках с высоким трафиком.  • Партнерство с операторами АЗС: сотрудничество с АЗС для размещения зарядных станций на их территории.  • Франчайзинг: предоставление прав на использование бренда и модели бизнеса другим организациям для расширения в новые регионы.  • Разработка мобильного приложения: создание приложения для удобного поиска, бронирования и оплаты зарядных станций.  • Услуги по техническому обслуживанию: предложение услуг по техническому обслуживанию и ремонту электромобилей на зарядных станциях.  Объём российского рынка зарядной инфраструктуры для электротранспорта может быть оценён в практически 1 млрд руб. С учётом текущих прогнозов по росту выручки компаний и количества вводимых электрических зарядных станций (ЭЗС) на территории страны, можно экспертным образом спрогнозировать рост рынка зарядной инфраструктуры до порядка 8 млрд руб. с учётом совокупного среднегодового темпа роста около 30%. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в*  *течение 6-12 месяцев после завершения*  *прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | Этап реализации.  Интервьюирование целевой аудитории.  Поиск инвесторов.  Компании, обеспечивающие обслуживание трасс и пунктов взаимной платы.  Компании, организующие необходимое сотрудничество в вопросах установок ЭЗС  ИТ компании для создания приложения.  Компани для создания интеграции в дорожные приложения.  Этап завершения.  Установка первых электрозаправок на трассах.  Исправление и корректировка приложения.  Масштабирование, продвижение и внедрение. |

**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/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* | По 1 человеку нам в коллектив необходимы:  Директор  Разработчик цифровой платформы  Бизнес-аналитик  Проектировщик  Дизайнер  Тестировщик  Маркетолог  Бухгалтер  Менеджер по персоналу  Юрист |
| **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.* | Для успешного функционирования электрозаправок на платных федеральных трассах РФ, необходимо обеспечить адекватное техническое оснащение, которое обеспечит эффективную работу предприятия и удовлетворит потребности пользователей. |
| **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.* | Мы планируем сотрудничать с «Автодор-Платные Дороги», «Tridens Techology», ИнтерВолга и др. |
| **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* | Объем установки электрозаправок: 8 электрозапаравок. |
| **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* | Выручка - 172,8 млн руб. |
| **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* | 3,366 млн руб. |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость**  *Указывается количество лет после завершения гранта* | 3 года |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| **Коллектив** | 1. Морозова Екатерина Сергеевна 2. Пегашева Алеся Дмитриевна 3. Белова Софья Сергеевна 4. Мокеева Екатерина Алексеевна   На данный момент команда два года обучается в ГУУ по дисциплине «Менеджмент организаций топливно-энергетического комплекса», и проходит обучение по направлению «Проектная работа».  Также команда активно участвует в акселераторе, имеет опыт публичных защит проекта. |
| **Техническое оснащение:** | Ноутбук на ПО WINDOWS |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** | На данный момент наш продукт не имеет инвесторов, но мы верим на поддержку после прохождения акселератора |
| **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 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:** | По результатам исследований, электромобили держат заряд на протяжении 300-500 км пути. Исходя из этого мы разработали MVP, позволяющий беспрепятственно проезжать от начальной до конечной точки любой платной трассы на электромобиле, а именно: через каждые 150 км пути необходимо устанавливать электрозаправочную станцию с 3 типами проводов, один из которых обязательно подойдет для Вашего авто. Также важно подметить, что при зарядке электромобиля от одного типа провода, от других двух также можно будет заряжать другие машины, ведь проблема современных ЭЗС заключается в том, что при использовании одного типа зарядного устройства, электроэнергии на зарядку для других машин с другим типом зарядных устройств не хватает. Мы намерены решить данную проблему.  Исходя из нашего MVP. |
| **Выполнение работ по уточнению**  **параметров продукции, «формирование»**  **рынка быта (взаимодействие с**  **потенциальным покупателем, проверка**  **гипотез, анализ информационных**  **источников и т.п.):** | Мы проанализировали все электрозаправочные станции, установленные на платных федеральных трассах, а также провели опрос среди владельцев электромобилей, которые предпочитают ездить на дальние расстояния по платным трассам и выявили ряд проблем, с которым они сталкиваются:   1. Нехватка ЭЗС на протяжении всего пути 2. Сильная загруженность ЭЗС на трассах 3. Невозможность забронировать место на ЭЗС для зарядки в нужное время 4. Малый выбор типов проводов для зарядки (не для всех электромобилей подходит тот 1-2 типа проводов, которые предлагает ЭЗС)   Реализация нашего проекта позволит решить все проблемы, которые мы выявили. |
| **Организация производства продукции:** | Для организации производства продукции по созданию и установке электрозаправочных станций на платных федеральных трассах необходимо выполнить следующие шаги:  1. Исследование рынка и анализ потребностей. - выполнено  2. Разработка бизнес-плана. - выполнено  3. Поиск поставщиков оборудования и материалов.  4. Создание производственной базы.  5. Найм квалифицированных сотрудников.  6. Проведение маркетинговых мероприятий.  7. Установка и техническое обслуживание станций.  8. Следите за реакцией рынка и постоянно совершенствуйте свою продукцию и сервис.  Организация производства продукции по созданию и установке электрозаправочных станций на платных федеральных трассах может быть прибыльным бизнесом, учитывая растущий спрос на электромобили и необходимость инфраструктуры для их зарядки. |
| **Реализация продукции:** | Реализация продукции по установке электрозаправочных станций на платных федеральных трассах требует активного взаимодействия с управляющими компаниями платных федеральных трасс, высокого уровня сервиса и качественного обслуживания, а также продвижения продукции на рынке электромобилей и зарядных станций. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| **Доходы:** | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Показатели | 2024 | 2025 | 2026 | | Среднее кол-во существующих зарядок, ед | 28800 | 28800 | 28800 | | Цены продажи (ср. стоимость одной зарядки 50кВт) | 750 | 750 | 750 | | Выручка, тыс.руб | 21600 | 21600 | 21600 | |  |  |  |  | |
| **Расходы:** | |  |  | | --- | --- | | Наименование | Сумма, тыс. руб. | | Аренда площадки | 50 | | Оборудование | | | Оборудование для ЭЗС (3 терминала) | 1500 | | Платежный терминал | 20 | | Система видеонаблюдения | 20 | | Оборудование и оргтехника для удаленного офиса | 50 | |  | | | Специализированное программное обеспечение | 30 | | Итого: | 1670 |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Должность | Месячный ФОТ, тыс. руб. | Годовой, ФОТ, тыс.руб. | Должность | Месячный ФОТ, тыс. руб. | | Годовой, ФОТ, тыс.руб. | | Административный персонал | | | | |  | | |  | Административный персонал | | Специалисты контактного центра (2 человека) | 60 | 720 | Специалисты контактного центра (2 человека) | 60 | | 72 | | Производственный персонал | | | | |  | | |  | Производственный персонал | | Электрик (сервисный специалист) | 35 | 420 | Электрик (сервисный специалист) | 35 | | 420 | | Вспомогательный персонал | | | | |  | | |  | Вспомогательный персонал | | Охрана (аутсорс) | 15 | 180 | Охрана (аутсорс) | 15 | | 180 | | Итого: | 110 | 1320 | Итого: | 110 | | 1320 | | Социальные отчисления: | 33 | 396 | Социальные отчисления: | 33 | | 396 | | Итого с отчислениями: | 143 | 1716 | Итого с отчислениями: | 143 | | 1716 |   Исходя из нашего анализа, внутренняя норма рентабельности проекта - 0,97, чистая приведенная стоимость (NPV) – 13,85., срок окупаемости инвестиций – 2,9 года, индекс рентабельности – 13,85. Таким образом, проект ориентирован на широкий круг покупателей и вложенные расходы будут полностью оправданы. |
| **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.):** | На установку ЭЗС можно получить субсидию от государства - максимально можно получить 2 760 000 рублей: 60%, но не более 1 860 000 рублей на покупку ЭЗС и 30%, но не более 900 000 рублей на технологическое присоединение.  По опыту других компаний, ввод в эксплуатацию станции 150 кВт с технологическим присоединением без поддержки государства обойдется инвестору в среднем в 5-6 миллионов рублей. А с субсидией эти затраты сократятся до 2,5 – 3 миллионов рублей на одну станцию. Конечно, такая финансовая поддержка значительно влияет на сроки окупаемости проекта. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Детальное планирование | Поиск наиболее благоприятных и нуждающихся мест для установки ЭЗС, ведение переговоров с поставщиками электроэнергии и оборудования, подписание договоров со всеми партнерами |  | Составление детального плана по работе ЭЗС | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Установка ЭЗС | Закупка необходимого оборудования, разработка и установка терминалов ЭЗС на платных федеральных трассах | 3386 тыс.руб. (1670 тыс.руб. – разработка и установка, 1716 тыс.руб. – расходы на оплату труда сотрудников) | По окончании 2 этапа мы сможем запустить в работу первую партию ЭЗС в количестве 3 станций | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| **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»:** | 1. Белова Софья 2. Мокеева Екатерина 3. Морозова Екатерина 4. Пегашева Алеся |
| **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»** |  |
| **Роль лидера по программе «УМНИК» в**  **заявке по программе «Студенческий**  **стартап»** |  |

**ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***№ этапа*** | ***Название этапа календарного плана*** | ***Длительность этапа, мес*** | ***Стоимость, руб.*** |
| ***1*** | ***Интервьюирование целевой аудитории*** | ***1 месяц*** | ***17 000*** |
| ***2*** | ***Предварительное исследование и планирование*** | ***3-4 месяцев*** | ***10 000*** |
| ***3*** | ***Поиск инвесторов*** | ***2-3 месяца*** | ***25 000*** |
| ***4*** | ***Проектирование и строительство*** | ***6 месяцев*** | ***800 000*** |
| ***5*** | ***Запуск и эксплуатация*** | ***Непрерывный процесс*** | ***500 000*** |