**АСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | *Название стартап-проекта* | Экодук для животных в Москве |
| 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. | Автонет - это распределенная сеть управления автотранспортом на основе интеллектуальных платформ, сетей и инфраструктуры в логистике людей и вещей.  Экодук для животных в Москве - проект, направленный на защиту животных в их естественной среде экосистеме, а также на сокращение количества ДТП, вызванных появлением животных на дорогах.  Наш проект должен сократить количество ДТП, связанных с появлением животных на дорогах, а также озеленения и экологичности Москвы |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения |
| 4 | Рынок НТИ | autonet |
| 5 | Сквозные технологии | Новые производственные технологии, Технологии управления свойствами биологических объектов |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | Лидер стартап-проекта | - U1328495  - 2633255  - Волгина Ксения Андреевна  - 8-968-456-61-82  - ksushavolgina2008@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 | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | U1328495 | 2633255 | Волгина Ксения Андреевна | Лидер проекта | 8-968-456-61-82  ksushavolgina2008@gmail.com | Неполное высшее образование | | 2 | U1328479 | 2637630 | Кожарин Иван Александрович | Бизнес-аналитик | 8 926 336 62 39 | Неполное высшее образование | | 3 | U1180614 | 4060173 | Ларина Анна Сергеевна | Аналитик | 8 916 566 51 02 | Неполное высшее образование | | 4 | U130041 | 1079557 | Семёнов Артём Витальевич | Мотиватор | 8 977 927 98 10 | Неполное высшее образование | | |
|  | **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 | Экодук для животных в Москве - проект, направленный на защиту животных в их естественной среде экосистеме, а также на сокращение количества ДТП, вызванных появлением животных на дорогах. Мы хотим построить удобный переход, который сможет сохранить хрупкую, издревле сформированную экосистему обитания животных. |
|  | **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 | Переход для животных |
| 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 | Наш проект должен сократить количество ДТП, связанных с появлением животных на дорогах, а также озеленения и экологичности Москвы |
| 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.) | 1.      Правительство Москвы  2.      Автолюбители  3.      Эко-защитники  4.      Предприниматели, поставщики  5.      Работники команды проекта |
| 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 | Экоду́к (от экология и лат. duco — веду) — мост или тоннель, служащий для обеспечения безопасного перехода животных через дороги, предназначенные для движения механических транспортных средств, например через автотрассы.  Экодуки помогают сохранить единство среды обитания животных и снижают вероятность появления последних на дороге, которое могло бы привести к дорожно-транспортному происшествию.  Первые экодуки были построены во Франции в 1950-х годах. Затем они появились в других государствах, включая Нидерланды, Швейцарию и Германию. В этих странах используют различные конструкции переходов, в том числе подземные, для защиты представителей дикой природы, таких как амфибии, барсуки, копытные и другие млекопитающие, беспозвоночные и прочие[1 |
| 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. | Получение инвестиций от частных предпринимателей и государства, сотрудничество с поставщиками, получение процента участниками команды от завершения строительства |
| 14 | Основные конкуренты\*  Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | В Москве у данного проекта не имеется конкурентов |
| 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 проект будет спонсироваться государством, что гарантирует ему быстрые сроки реализации и прозрачность законности его деятельности |
| 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 | Франшиза  Москва - первый пилотный проект  Возможно распространение по России  Финансирование  1) правительство Москвы, других городов  2) платные дороги  3) партнеры (например, Яндекс. Карты) |
|  | **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 | Экологичность (природа поглощает выхлоп с машин и т д), уменьшение процента дтп  Москва стремится к экологичности (объяснить тем, что к 2030 году весь центр москвы передет на электрокары ит д)  Эстетическая функция, озеленение москвы  Переходы как центр туризма |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Финансирование  1) правительство Москвы, других городов  2) платные дороги  3) партнеры (например, Яндекс. Карты)  Сам мост - 100 миллионов  Озеленение - 20 миллионов  Оборудование - 6 миллион  Зарплаты  инженеры - 65.000  эколог - 50.000  картограф - 37.000  логист - 48.000  экономист - 80.000  юрист - 46.000  Строй.надзор - 52.000  архитектор - 73.000  ландшафтный дизайнер - 55.000  Строительство моста обойдется в 1млрд рублей |
| 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.) | 1.      Первый экодук в москве  2.      Экологичность  3.      Уникальность  4.      Безопасность |
| 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. Строительная техника 2. Точные чертежи 3. Инновационные строительные материалы 4. Квалифицированные сотрудники строительства |
| 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 полностью проработан на стадии концептуализации, идет процесс поиска поставщиков и инвесторов |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Рациональное природопользование  Транспортные и космические системы. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | В нынешнее время вопрос защиты экологии стоит остро как никогда. Именно вопрос защиты экологии мы будем использовать как один из основных источников продвижения проекта. Самым эффективным способ продвижения проекта для нас стало бы выступление на различных экологичных форумах, именно это сможет помочь нам сразу грамотно продвинуть наш проект среди нужной целевой аудитории |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора | Планируемые каналы сбыта: проект планируется продвигать в правительство Москвы, соответственно основным нашим каналом сбыта планируется стать правительство города Москва. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9 | Проблема: безопасность людей, животных, меньше аварий |
| 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 | Решаемая проблема: проект может колоссально снизить дтп на дороге, которые связаны с появлением на автодорогах диких животных. |
| 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) | Мотивацией для так называемых «держателей» на дорогах станет сильное повышение безопасности, что поможет многим людям никогда не столкнуться с проблемой диких животных на скоростных и обычных дорогах. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Наш проект поможет гражданам гораздо более безопасно передвигаться по автотрассам, проходящим через лесную местность. Проблема будет решена за счет постройки специальных переходов для животных. |
| 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. | Этот проект можно отнести к рынку социальных проектов, которые нацелены на решение проблем и неудобств разных слоев населения. Рынок нашего проекта может стать обширным, если все пробные переходы дадут свой результат, это приведет к постепенному расширению нашего проекта от Москвы к другим городам. |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| 1 | Построение схемы местности, где бегают животные | 1 | 300000 |
| 2 | Построение чертежей моста | 1 | 1500000 |
| 3 | Топографическое исследование местности | 0,5 | 650000 |
| 4 | Ландшафтный дизайн | 1 | 4500000 |
| 5 | Разработка датчиков и чертежи для датчиков | 2 | 10000000 |
| 6 | Поиск и найм рабочей силы в виде экологов, строителей, ландшафтных дизайнеров, поставщиков | 2 | 3500000 |
| 7 | Проведение ремонтных работ, строительство моста | 3 | 456000000 |
| 8 | Закупка материалов и инструментов | 0,7 | 200000000 |
| 9 | Доставка и материалов и аренда инструментов | 0,3 | 30000000 |
| 10 | Строительное оборудование и транспорт и его аренда, доставка | 0,5 | 180000000 |
| 11 | Закупка эко материалов (деревьев, кустов, цветов, удобрений) | 0,25 | 150000000 |
| 12 | Установка датчиков в места где бегают животные и на мосты | 0,25 | 6000000 |
| 13 | Выплаты заработной платы сотрудникам | 0,25 | 4000000 |
| 14 | Контракты с рекламными кампаниями для продвижения проекта | 2 | 30000000 |
| 15 | Установка баннеров об уведомлениях ремонтных работ | 0,1 | 4000000 |
| 16 | Уборка всей рабочей техники | 0,25 | 16000000 |