Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [Программно-аппаратный комплекс для мониторинга и управления микроклиматом (2035.university)](https://pt.2035.university/project/programmno-apparatnyj-kompleks-dla-monitoringa-i-upravlenia-mikroklimatom) | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Рязанский государственный радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина (РГРТУ) |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6230000655 |
| Регион ВУЗа | г. Рязань |
| Наименование акселерационной программы | Мой стартап |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Программно-аппаратный комплекс для мониторинга и управления микроклиматом |
| **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.* | Сеть датчиков, расположенных внутри помещения, которые отслеживают температуру и влажность и посылающих информацию на базовое устройство, для принятия дальнейших действий пользователем |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Индустрия наносистем.  Информационно-телекоммуникационные системы. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии беспроводной связи |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | Мягков Александр, 2 курс РГРТУ “Автоматизация технологических процессов и производств" | Ответственен за технологическую работу, создание самой модели “чипа” проекта. |
| **7** | Даньщикова Алина , Олейник Виктория Ответственные за финансовые подсчеты и  3 курс Академии ФСИН России “эконо- аналитическую часть проекта.  мическая безопасность хозяйствующих  субъектов | |
|  | **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 и задача проекта в создании чипов, которые определяя климатическую обстановку в помещении отправляют данную информацию на ПК. Если данная климатическая среда не достигает до “нормальной” , то датчик посылает сигналы, там самым включая то оборудование, которое сможет исправить возникшую проблему. |
|  | **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* | Будет продаваться 6 датчиков и программа, на которую будет приходить информация с данных “чипов”. |
| 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* | Данные датчики подойдут не только для продуктовых магазинов или складов, а также и для других производств или офисов, чтобы обеспечивать нормированный климат. |
| 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.)* | Юридические лица : сети магазинов, частные магазины, продуктовые базы, офисы, производственные цехи во всех регионах страны  Сектора рынка: металлургия и добыча, информационные технологии, потребительский сектор, химия и нефтехимия, электроэнергетика, строительство, транспорт, нефть и газ, финансы. |
| 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* |  |
| 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.* | Отношения с потребителями планируются выстраиваться с помощью телекоммуникационных сетей, т.е. отправкой писем с предложением, а после - личная встреча, на которой буду обсуждаться поставка датчиков и оплата данной работы. Продвижение продукции планируется за счет “сломанного телефона” и рекламы на интернет-просторах. Привлечение финансовых ресурсов планируется так же от наших покупателей, которые будут заинтересованы в данном товаре. При расширении клиентской базы будет увеличиваться штаб работников. Касаемо поставщиков - на первоначальном этапе детали будут закупаться самостоятельно, а после заключаться договоры с магазинами о поставках. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. [Датчик климата Xiaomi Mi Temperature and Humidity Monitor 2 NUN4126GL](https://www.dns-shop.ru/product/4ea41f62a6df3332/datcik-klimata-xiaomi-mi-temperature-and-humidity-monitor-2-nun4126gl/) 2. [Датчик климата SLS SLS-STI-01ZBWH](https://www.dns-shop.ru/product/a62b51693878ed20/datcik-klimata-sls-sls-sti-01zbwh/) 3. [Датчик климата Sibling Powerswitch-ZTH](https://www.dns-shop.ru/product/d37b03e325663332/datcik-klimata-sibling-powerswitch-zth/)  Датчик климата AQARA Temperature WSDCGQ11LMДатчик климата LifeSmart CUBE |
| 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* | Наши датчики не только следят за тем - какая климатическая ситуация, но и отправляют сигналы о ее нарушении без лишних действий, т.е., человеку не нужно будет вручную регулировать кондиционер или батареи - за вас все это сделает программа. Так же предоставляется программа, которую не нужно будет откуда-то скачивать или настраивать под себя, потому что данная процедура совершена заранее за Вас. |
| 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* |  |
|  | **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* |  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***    *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| 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.)* |  |
| 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* |  |
| 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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***    *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***    *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***    *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В основе продаваемого товара лежит 6 чипов, которые будут включать в себя платы датчика температуры и платы датчика температуры и влажности. Так же с ними идет компьютерная программа, к которой они будут подключены. |
| 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* | Предотвращение пропажи продуктов питания, нарушение технологического процесса при производстве, создать комфортную атмосферу в офисах и т.п. |
| 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)* | Сети магазинов смогут “экономить” на утилизации пропавшей продукции, так как ее количество сократится. На производствах не будет брака из-за несоблюдения температурного режима. В офисах будет более комфортная атмосфера для продуктивной работы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***    *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Датчики регулируют все приборы тем самым нормализуя климат до заданного. |
| 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.* |  |