**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | “ParkMe” |
| **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.* | Инновационное мобильное приложение, которое позволяет пользователям легко находить и бронировать свободные парковочные места в городах, аэропортах, торговых центрах и других местах. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | **Технет** - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования Цифровых, «Умных», Виртуальных Фабрик Будущего (Digital, Smart, Virtual Factories of the Future); |
| **5** | **Сквозные технологии** | Необязательно для заполнения, при желании вы можете выбрать технологии из [Списка >>](https://docs.google.com/document/d/1vwlECVdkuY7c-L0QhRQLe0jlbZTGJ8O46v4SUp5I9Vo/edit?usp=sharing) |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID — https://steps.2035.university/account/info
* Leader ID — https://leader-id.ru/profile
* ФИО- Хитров Даниил Алексеевич
* телефон- +7 911 369 82 08
* почта- khitrov-2004@mail.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | https://pt.2035.university/user/1296029 | https://leader-id.ru/profile. | Хитров ДаниилАлексеевич | Управляющий проектом | +79113698208Khitrov-2004@mail.ru | - | Участие в интенсиве 2035 |
| 2 | https://pt.2035.university/user/1728188 | https://leader-id.ru/users/3875458 | Андреев ЗахарСергеевич | Продуктолог | +79969475937ciklopwww@gmail.com | - | Участие в интенсиве 2035 |
| 3 | https://pt.2035.university/user/1698473 | https://leader-id.ru/users/4045135 | Афанасьев АртемАндреевич | Сборщик и координатор | +79991675026afanasevartem747@gmail.com | - | Участие в интенсиве 2035 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4 | https://pt.2035.university/user/1297761 | https://leader-id.ru/users/4045094 | Екимов ДаниилВалерьевич | Исследователь | +79215038007Danya.yekimov@bk.ru | - | Участие в интенсиве 2035 |
| 5

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 6 | https://pt.2035.university/user/1764987 | https://leader-id.ru/users/4045111 | Медведев Артем Алексеевич | Коммуникатор | +79009917578mr.artemmed@gmail.com | - | Участие в интенсиве 2035 |

 | https://pt.2035.university/user/1752822 | https://leader-id.ru/users/4918588 | Рахимкулов АндрейИгоревич | Визуализатор | +79991674675fifaut1602@gmail.com | - | Участие в интенсиве 2035 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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. Цели проекта:

1. Обеспечить пользователям удобный и быстрый доступ к информации о свободных парковочных местах.2. Сократить время и усилия, затрачиваемые на поиск парковки.3. Улучшить использование парковочных ресурсов и снизить конкуренцию за ограниченные парковочные места.4. Снизить загруженность дорог и проблему заторов, связанную с поиском парковки.1. Задачи проекта:

1. Разработать интуитивно понятный и простой в использовании интерфейс приложения.2. Создать надежную систему, которая будет обновлять информацию о свободных парковочных местах в реальном времени.3. Установить партнерство с владельцами и операторами парковок для получения актуальных данных о доступности парковочных мест.4. Разработать функционал для бронирования парковочных мест и интеграцию с платежными системами для удобной оплаты.1. Ожидаемые результаты:

1. Повышение удовлетворённости пользователей путем упрощения и ускорения процесса поиска парковки.2. Снижение количества проблемных ситуаций, связанных с неправильной парковкой или нехваткой свободных мест.3. Оптимизация использования парковочных ресурсов, улучшение пропускной способности дорог и сокращение транспортных заторов.4. Создание платформы, способной генерировать доходы через партнерские программы, рекламу или комиссию с бронирования парковки.1. Области применения результатов:

1. Городская инфраструктура: пользователи смогут быстро находить парковочные места в различных районах города, что поможет снизить проблемы с парковкой и улучшить мобильность жителей и посетителей.2. Торговые центры и бизнес-зоны: приложение поможет водителям находить свободные парковочные места вблизи торговых центров и офисных комплексов, что сделает поездку более удобной и эффективной.3. Аэропорты и железнодорожные вокзалы: путешественники смогут заранее забронировать парковку вблизи аэропорта или вокзала, что сэкономит им время и снизит стресс перед отъездом.4. Туризм и развлечения: пользователи смогут найти парковочные места рядом с достопримечательностями, музеями, парками и другими местами, где часто возникает проблема поиска парковки.1. Потенциальные потребительские сегменты:

1. Водители, постоянно перемещающиеся по городу или путешествующие. Они могут быть как жители города, так и туристы.2. Владельцы бизнесов, особенно в сферах торговли и услуг, которые хотят облегчить доступ клиентов к своему предприятию.3. Организации и учреждения, которые хотят предоставить своим сотрудникам и посетителям удобные парковочные условия. |
|  | **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* | “ParkMe” помогает решать водителям авто, проблему с парковочными местами, с помощью приложения которое будет показывать все свободные парковочные места,экономить время водителей, их нервы, а также это будет способствовать улучшению городской среды,еще с его помощью можно будет зарезервировать парковочное место за собой.*.*  |
| 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. Жители городов: Водители, проживающие в густонаселенных городах, периодически сталкиваются с проблемой поиска свободных парковочных мест. Это может вызывать стресс, снижать продуктивность и занимать дополнительное время. Приложение помогает найти свободные парковочные места вблизи места назначения, сэкономив время и снизив неудобства.2. Туристы и посетители: Люди, приезжающие в новый город или место, часто испытывают сложности с поиском парковочных мест в незнакомой местности. Приложение позволяет им быстро найти и бронировать парковочное место вблизи достопримечательностей или объектов, которые они собираются посетить. |
| 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 1: Городские жители и работники**Этот сегмент включает в себя людей, проживающих или работающих в городе, которые ежедневно сталкиваются с проблемой поиска парковочных мест. Они ценят удобство, экономию времени и снижение стресса, которые предоставляет приложение для поиска и бронирования парковок. Городским жителям и работникам важно иметь доступ к надежной информации о доступных парковочных местах и возможности заранее забронировать место, чтобы избежать хлопот и опозданий.**Сегмент 2: Туристы и путешественники**Этот сегмент включает в себя туристов и путешественников, которые приезжают в незнакомый город и сталкиваются с проблемой парковки. Для них важно иметь доступ к информации о парковочных местах в районе, где они планируют останавливаться или посещать достопримечательности. Они ищут удобные и безопасные парковки, предпочитают заранее забронировать место, чтобы избежать неудобств и нестилизить свое время на поиск парковки в незнакомом месте. |
| 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* | Для реализации будет использоваться приложение, подключенное к базе данных платных парковок и GPS навигации. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | В нашей бизнес-идее, модель монетизации будет зарабатывать на предоставлении услуг + подписки для пользователей. Например, мы планируем предложить подписку на быстрый доступ к самым востребованным и удобным парковочным местам, а также добавить возможность предварительного бронирования мест и оплаты через приложение. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | SpotHero,ParkWhiz,JustPark,ParkoPedia |
| 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* | С нашим приложение пользователь сможет быстро находить и зарезервировать себе парковочное место заранее, чтобы избежать стресса и сэкономить время при поиске парковки. |
| 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* | Уверенность в успехе стартапа обусловлена несколькими ключевыми моментами:1. Актуальность проблемы: С каждым годом количество автомобилей в городах по всему миру возрастает, что приводит к увеличению спроса на парковочные места. Это делает проект крайне востребованным и актуальным.2. Технологические возможности: Благодаря современным технологиям, таким как мобильные приложения, GPS и облачные сервисы, мы можем предложить удобное и инновационное решение для удовлетворения потребностей пользователей в поиске и бронировании парковочных мест.3. Масштабируемость и потенциал роста: Благодаря глобальной проблеме нехватки парковочных мест в городах, наш проект имеет огромный потенциал для роста и масштабирования на мировом уровне.Полезность и востребованность нашего проекта на рынке сравнительно с другими приложениями похожей тематики заключается в нескольких аспектах:1. Удобство использования: Наше приложение предложит удобный и простой способ поиска и бронирования парковочных мест, что значительно сэкономит время для наших пользователей.2. Инновационные функции: Мы планируем предложить уникальные возможности, такие как резервирование мест и реальное время обновления данных о наличии свободных мест.Прибыльность нашего проекта может быть обусловлена несколькими факторами:1. Модель монетизации: Мы планируем предложить платные услуги (например, бронирование мест) и возможности для местных предприятий рекламировать свои услуги на платформе.2. Растущий рынок парковочных мест: С увеличением количества автомобилей в городах, площадь парковочных мест остается неизменной, что делает наше приложение востребованным и заинтересованным для пользователей.Устойчивость нашего бизнеса будет обеспечена не только уникальностью нашего продукта, но и обширной базой потенциальных клиентов, современными технологиями, которые позволяют нам создать безопасную и удовлетворительную среду для наших пользователей. Мы также активно исследуем рынок, чтобы приспособиться к изменениям в поведении пользователей и запросам рынка. |
|  | **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* | Для разработки приложения будет использоваться язык программирования C++,Java |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Внутренние процессы организации бизнеса:1. Технологическое решение: - Разработка мобильного приложения и/или веб-платформы: для пользователей, которые могут искать, забронировать и оплачивать парковочные места. - Интеграция с системами навигации: для обеспечения удобства пользователей при поиске доступных парковочных мест и оптимальных маршрутов. 2. Управление информацией: - База данных парковочных мест: включая информацию о доступных местах, ценах, доступности для инвалидов и других особенностях. - Данные о пользователях и партнерах: для обеспечения безопасного и удобного бронирования. 3. Маркетинг и взаимодействие с партнерами: - Привлечение владельцев парковочных мест: установление партнерских отношений с частными владельцами и компаниями для предоставления доступных мест. - Партнерство с городскими властями: для интеграции в городскую инфраструктуру и обеспечения доступности и актуальности информации о парковочных местах.4. Финансовые процессы: - Система оплаты: интеграция с платежными системами и учет использования парковочных мест.5. Обслуживание пользователя: - Служба поддержки: для решения возникающих проблем и вопросов пользователей в режиме реального времени.Партнерские возможности:1. Собственники парковочных мест: - Предложение выгодных условий собственникам парковочных мест для включения их мест в платформу.2. Городские власти и коммерческие структуры: - Взаимодействие с муниципалитетами и частными компаниями для получения и обновления информации о парковочных местах.4. Системы навигации и картографические сервисы: - Интеграция с крупными поставщиками карт и сервисов навигации для обеспечения точной и актуальной информации для пользователей. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Удобство и доступность: Мы предлагаем уникальное решение для быстрого и удобного поиска парковочных мест, а также возможность бронирования места заранее. Это особенно важно в условиях городской среды с ограниченным количеством парковочных мест.2.Интеграция с навигационными системами: Мы планируем интегрироваться с популярными навигационными системами, чтобы предложить нашим пользователям удобный способ найти парковку прямо по пути следования. |
| 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. Геолокация и навигация: Системы геолокации и навигации играют ключевую роль в точном определении местоположения пользователя и парковочных мест.2. Интеграция с картами: Наличие точной и надежной интеграции с картами (например, Яндекс.Карты, Google Maps) для отображения расположения парковочных мест и маршрутов до них.3. Умные алгоритмы поиска: Разработка алгоритмов поиска парковочных мест, учитывающих разнообразные факторы, такие как цена, время, близость к месту назначения и др.4. Бронирование и оплата: Реализация безопасной и удобной системы бронирования и оплаты парковочных мест напрямую через мобильное приложение. |
| 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* | TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области примененияНаш стартап-проект представляет собой онлайн-платформу, которая позволяет пользователям быстро находить доступные парковочные места в определенных районах и бронировать их заранее.Технология стартапа включает в себя мобильное приложение и (возможно) веб-платформу с удобным интерфейсом для поиска, просмотра информации о доступных местах и бронирования. А также использование геолокации для точного определения расположения парковочных мест и оптимизации маршрутов.Оценка области применения показывает, что данная технология может быть применена в городской инфраструктуре, коммерческих и жилых комплексах, аэропортах, торговых центрах и других местах с высокой нагрузкой на парковки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект поиска и бронирования парковочных мест является важным, актуальным и значимым в современных городских условиях, способствуя улучшению транспортной инфраструктуры, сокращению транспортных проблем и обеспечению более удобной и эффективной системы парковки для автовладельцев. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Личные аккаунты в социальных сетях (Vk, Тг, Instagram и тд);Контекстная реклама на Яндекс и Гугл;Сарафанное радио. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - Мобильные приложения: распространение приложения через платформы мобильных устройств, такие как App Store или Google Play. - Веб-сайт: предоставление возможности пользователям искать и бронировать парковочные места через официальный веб-сайт. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Нехватка парковочных мест: Постоянно возрастающее количество автотранспорта приводит к серьезной нехватке парковочных мест в городах. Нередко водители тратят много времени на поиск свободного места для парковки. 2. Транспортные заторы и перегруженные улицы: Неэффективное использование парковочных мест приводит к транспортным заторам и перегруженным улицам, а также создает проблемы для эксплуатации общественного транспорта и других учреждений.у.3. Экологические проблемы: Неэффективный поиск парковочных мест приводит к излишнему движению автотранспорта по улицам, увеличивая объем выбросов транспортных средств и загрязнение окружающей среды.  |
| 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* |  1. Транспортные заторы и перегруженные улицы: Благодаря возможности заранее бронировать парковочные места, можно более эффективно регулировать поток транспорта и предотвращать создание транспортных заторов.2. Экологические проблемы: Стартап может улучшить экологическую ситуацию в городах, поскольку помогает водителям быстро находить парковочное место, что снижает объем выбросов и уменьшает загрязнение окружающей среды от излишнего движения автомобилей.3. Нехватка парковочных мест: Стартап предоставляет возможность быстрого нахождения доступных парковочных мест в режиме реального времени, что упрощает процесс поиска места для водителей. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | 1. Городские жители: Жители городов, которые постоянно сталкиваются с острой нехваткой парковочных мест, в первую очередь будут заинтересованы в таком сервисе. Это могут быть как владельцы личных автомобилей, так и пользователи каршеринга, для которых поиск парковки является постоянной проблемой.2. Посетители торговых центров и магазинов: Люди, приезжающие в торговые центры или магазины, часто тратят много времени на поиск места для парковки. Сервис по поиску и бронированию парковочных мест позволит им сэкономить время и избежать стресса, связанного с поиском парковочного места.3. Туристы и посетители гостиниц: Туристы, приезжающие в незнакомый город, или посетители гостиниц также могут столкнуться с проблемой поиска парковки. Для них удобный сервис по бронированию парковочных мест будет являться важным элементом комфортного пребывания.4. Владельцы коммерческой недвижимости: Владельцы торговых центров, офисных зданий и других объектов коммерческой недвижимости могут видеть в стартапе потенциальную выгоду. Они смогут предоставить более удобные условия парковки для своих посетителей, привлекая больше клиентов и улучшая обслуживание.5. Государственные органы и муниципалитеты: Для городских властей данный сервис может представлять интерес, поскольку он может способствовать улучшению транспортной инфраструктуры и сокращению автомобильных пробок, что в свою очередь положительно сказывается на окружающей среде. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | 1. Экономия времени:. С помощью нашего стартапа пользователи могут моментально найти доступное место поблизости и забронировать его заранее. Это экономит время и силы, освобождая пользователей от стресса, связанного с поиском парковки.2. Уменьшение издержек: Нередко бывает, что водители тратят дополнительное топливо и время, кругами обгоняя кварталы в поисках парковки. Стартап по бронированию парковочных мест позволяют пользователям эффективнее использовать свои ресурсы, поскольку они могут заранее планировать место для парковки и избегать дополнительных затрат.3. Улучшение управления пространством: Для владельцев парковочных зон (например, торговых центров, гостиниц, офисных зданий) стартап также может быть полезным. Управляющие компании могут эффективнее распределять поток машин, оптимизировать заполнение и, таким образом, увеличивать доход от парковки.4. Экологические выгоды: Меньше количества машин, кружащих кварталы в поисках парковочного места, ведет к снижению выбросов и загрязнения окружающей среды. Это оказывает благоприятное воздействие на экологическую обстановку. |
| 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.* | Сегмент парковочных мест имеет высокий потенциал роста благодаря растущему числу автомобилей и их ограниченным возможностям для стоянки, особенно в городских районах. С увеличением числа автомобилей на дорогах растет и потребность в удобных и доступных парковочных местах. По мере развития городской инфраструктуры спрос на удобные сервисы по поиску и бронированию парковочных мест будет только увеличиваться.Согласно отчету "Global Smart Parking Market" компании Grand View Research, рынок умных парковок ожидается достичь более 5 миллиардов долларов к 2023 году. Здесь существует потенциал для инноваций, так как методы поиска и бронирования парковочных мест все еще находятся в стадии развития. Масштабирование стартапа в этом сегменте означает возможность предложить удобные и инновационные решения для облегчения поиска, бронирования и оплаты парковочных мест.Сегмент парковочных мест обладает высоким потенциалом роста благодаря увеличению числа автомобилей и необходимости в удобных парковочных решениях. Опираясь на исследования и статистику, масштабирование стартапа в этой области представляет собой перспективное деловое предложение. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**Этап 1: Исследование и оптимизация текущей платформы**

**1. Анализ пользовательского опыта: Проведем опросы и сбор обратной связи от пользователей о том, что им нравится и что им нужно улучшить в нашем приложении или веб-сайте.**

**2. Техническая оптимизация: Проведем аудит кода и инфраструктуры, чтобы улучшить производительность и скорость работы приложения.**

**3. Анализ конкурентов: Изучим конкурентов для выявления лучших практик и новых возможностей.**

 **Этап 2: Улучшение функционала и расширение возможностей**

**1. Добавление новых функций: Рассмотрим возможность добавления функций, таких как интеграция с GPS для поиска парковочных мест в реальном времени, рекомендации мест на основе предпочтений пользователей и резервация парковки для мероприятий и путешествий.**

**2. Масштабирование на новые регионы: Исследуем возможность расширения на новые географические рынки для предоставления услуги по всему миру или в стратегически важных городах.**

**Этап 3: Развитие партнерских отношений и монетизация**

**1. Установление партнерских связей: Начнем активно сотрудничать с городскими властями, торговыми центрами, отелями и другими структурами для предоставления эксклюзивных предложений и доступа к парковочным местам.**

**2. Внедрение платных услуг: Рассмотрим вопрос внедрения платных подписок или комиссионных сборов за успешные бронирования с целью обеспечения устойчивого дохода и дальнейшего развития платформы.**

**Этап 4: Интеграция новых технологий**

**1. Разработка мобильного приложения: Рассмотрим возможность разработки мобильного приложений для пользователей**

**2. Эксперименты с блокчейн технологиями: Исследуем возможности использования блокчейн для повышения безопасности транзакций и управления данными о парковочных местах.**

**Этап 5: Развитие сообщества и маркетинг**

**1. Формирование сообщества: Создадим сообщество пользователей с помощью блога, форумов или социальных медиа, чтобы обмениваться опытом и предложениями.**

**2. Маркетинговые кампании и реклама: Планируем провести маркетинговые кампании для привлечения новых пользователей и увеличения узнаваемости бренда.**

Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | Выберите из списка по ссылке  |
| **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* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 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.* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **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 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта и обоснование их выбора (грантоваяподдержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **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»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческийстартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |