Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет (СибАДИ)** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **5502029210** |
| Регион ВУЗа  | **Омская область** |
| Наименование акселерационной программы  | **-0+500** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Сайт-Агрегатор для доставки цветов |
| **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.* | IT |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | NeuroNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - 484878- 2148353- Понорова Регина Валерьевна- 89995901855- reginaponorova89rusnyancat@gmail.com |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | 1639954 | 2082610 | Тихомиров В.С. | Главный аналитик | tihomirov.vasili@bk.ru | – |  |
| 2 | 484878 | 2148353 | Понорова Р.В. | Лидер, Дизайнер | reginaponorova89rusnyancat@gmail.com | – |  |
| 3 | 484098 | 2143141 | Круглова Е. Д. | Тестировщик | kruglovaelizaveta1@gmail.com | – |  |
| 4 | 1726879 | 4967138 | Егоренко Д. | Аналитик | egorenkodvv@gmail.com | – |  |
| 5 | 485653 | 2152360 | Таланкин Д.Д. | Аналитик | denist45518@gmail.com | – |  |

 |
|  | 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* | Проект сайта-агрегатора для доставки цветов создается для того, чтобы цветочный магазин мог нарастить себе клиентов, в свою очередь люди могли бы заказывать любые цветы, в большом ассортименте, с оптимальной доставкой и по собственному экскизу, и в том числе получать результат в виде сгенерированной нейросетью картины цветов. А также на сайте смогли бы выбрать из имеющихся цветов свой набор |
|  | **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* | Сайт-агрегатор, на котором цветочный магазин сможет опубликовать свои продукты. Также пользователи смогут собрать сами свой букет из цветов с помощью технологии нейросети, а также доставка планируется круглосуточная доставка |
| 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* | Данный продукт позволит решить несколько проблем:1. Для клиентов (граждан - ФЛ). проблему с отсутствием необходимых цветов в онлайн-магазинах\цветочных магазинах неподалеку и сбору собственной композиции
2. Для продавца (цветочных магазинов ИП\ЮЛ). Проблему с клиентурой, которая будет больше из-за наличия сайта
3. Для доставщиков – появление новых вакансий
 |
| 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.)* | ФЗ: люди любых возрастов (преимущественно молодые 18-40 лет), уровень образования любой, сегмент средний (букет из 7 цветов в районе 1500-2000)Потребители располагаются могут располагаться в любой точке мира (но выгодней условия будут для жителей города)B2B – между сайтом и поставщиками/цветочным магазиномB2C – между сайтом и клиентами (гражданами)  |
| 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* | Сайт будет создан своими руками по макету, созданному в Figma. Для создания сайта будет использованы следующие технологии:- React (клиентское приложение - сайт)- C#, в частности ASP.NET Core (серверное приложение, работающее с выдачей актуальной информации и доставках и т.п.)Возможна передача задания на outsource в силу недостатка времени на разработку |
| 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.*  | Цветочные композиции – 2000 руб. до 5000 руб.Наш сайт поможет покупателю найти подходящие цветы на любой случай: праздники, встречи с друзьями и родственниками, памятные даты и прочие поводы для покупки цветов. Сможем создать уникальный букет с использованием нейросети, а также подобрать композицию с помощью ассистента или выбрать вариант из каталога. Сайт решит проблему долгого выбора подарка и избавит от лишних проблем с поиском качественного товара. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Популярные сайты с доставкой цветов:* Flowwow (круглосуточная доставка) <https://flowwow.com/international-flower-delivery/>
* Флорида <https://florida55.ru/> (круглосуточная доставка)
* Цветы у яблоньки <https://yablonka.store/> (круглосуточная доставка)
* Салон цветов Абари <https://omsk.abari.ru/> (круглосуточная доставка
* Interflora <https://www.interflora.ru/>
* Цветы России <https://www.russianflower.ru/>
 |
| 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* | Основное отличие – наличие возможности самостоятельно составлять букет из цветов, и получать картинки\видео того как они выглядят с помощью нейросети, а также круглосуточная доставка (такое существует уже в большинстве сайтов, но где-то такая возможность отсутствует)  |
| 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* | На данный момент не было найдено на сайтах-аналогах возможностей собирать собственный букет цветов онлайн (также не нашли способ собрать свой букет при помощи нейросети), а только через консультацию или звонок, что не очевидно для посетителей сайтовКруглосуточную доставку предоставляет большинство площадок |
|  | **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* | Сайт должен быть отказоустойчивымПоставщики должны быть провереннымиИспользование технологии neuronet для создания визуального представления букета |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | За первый год мы предполагаем привлечь 3-4 магазина цветов (у которых отсутствует сайт), а также 400-500 клиентов, которые произведут 3-4 покупки на праздники и получим операционную прибыль в размере 288 тысяч 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.)* | Наличие возможности создания букета самостоятельно, с помощью нейросети. Возможность отправить в удобный мессенджер\почту фотографии или видео этого цветка. Возможность по собственному (картинке) собрать букет и доставить его.Круглосуточная доставка |
| 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* | Сайт должен быть отказоустойчивымПоставщики должны быть провереннымиИспользование технологии neuronet для создания визуального представления букета |
| 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* | Бизнес идея проработана, сайт требует доработок, а также обучение нейросети |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Использование технологии neuronet для создания визуального представления букета соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Социальные сети, таргетная реклама  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Сам сайт является каналом сбыта продукта. Также заказы можно будет осуществлять в перспективе с помощью соц сетей |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | В онлайн-магазинах по доставке цветов отсутствует возможность собрать собственный букет, получить его фотографию\видео. Если эта функция и существует, то на сайте она однозначно не отображается.В некоторых онлайн-магазинах по доставке цветов доставка не круглосуточная |
| 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* | Для клиентов (граждан - ФЛ) сайт решает проблему с отсутствием необходимых цветов в онлайн-магазинах\цветочных магазинах неподалеку, а также возможность собрать собственный букет и получить картинку\видео с ним и сгенерировать картинку с помощью нейросетиДля продавцов (цветочных магазинов ИП\ЮЛ). Проблему с клиентурой, которая будет больше из-за наличия сайта Для доставщиков – появление новых вакансий |
| 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)*  | С помощью сайта-агрегатора:Клиенты – граждане (физические лица) смогут решить несколько проблем – получение круглосуточной доставки, возможность самостоятельно собрать букет и получить его видео\фото как реального букета, так и сгенерированного с помощью нейросети, также отправить свой дизайн и заказать такой же.Клиенты – продавцы /поставщики цветов смогут расширить свой рынок сбытаДоставщикам – появятся новые вакансии, благодаря которым они получат больше работы |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена созданием сайта для доставки цветов |
| 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.* | Потенциальный объем рынка оцениваем в 1 110 836 человек, а реально достижимый объем рынка в виде 500 человек в рамках первого года. В рамках этого года планируется выручка в размере 420 тыс рублей, и расходы в размере 276 тыс рублей, с итоговой маржинальностью в 34%. И постепенно процент маржинальности будет увеличиваться:В 2025 году планируемая маржа 69%В 2026 году планируемая маржа 78% |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**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-start/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* |  |
| 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 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| 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.): |  |
| 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 формирование компетентностного 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 «Студенческий стартап» |  |

Календарный план

 ***Календарный план проекта:***

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