**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/skanteak

20.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7729050901 |
| Регион ВУЗа | г. Нижний Новгород |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор Московского областного филиала РАНХиГС 2023 |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «scanTeaK» |
| 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.* | «scanTeaK» Технологическое направление – информационные технологии |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии |
| 4 | **Рынок НТИ** | Сейфнет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Технологии беспроводной связи |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - ФИО – Половинкина Екатерина Олеговна  - телефон [+7 (986) 755-27-01](tel:79104018218)  - почта — [polovinkina.yekaterina2016@yandex.ru](mailto:polovinkina.yekaterina2016@yandex.ru)  -ID – 1659496 |
| 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 | U1596279 | 1659496 | Половинкина Екатерина Олеговна | *Лидер проекта* | +7 (986) 755-27-01  polovinkina.yekaterina2016@yandex.ru | - | Студент 5-го курса по программе Экономическая безопасность | | 2 | U1596337 | 3421461 | Михеева Татьяна Сергеевна | *Участник проектной группы инициатор* | +7(987) 395-98-18 tanya.shuina@yandex.ru | - | Студент 5-го курса по программе Экономическая безопасность | | |
|  | **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* | В 2024 году Нижний Новгород примет звание «Культурной столицы России». Из года в год город принимает всё большее количество туристов. На наш взгляд сердцем «Столицы Закатов» является Набережная Федоровского, которая служит местом притяжения туристов.  Наш проект направлен на привлечение туристов и популяризацию мероприятий, которые предусмотрены в рамках культурной программы. |
|  | **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* | Продажа брендированных одноразовых стаканчиков с видом заката и QR-кодом промо-ролика предстоящего мероприятия, предусмотренного в рамках «Культурной столицы России». |
| 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* | Приезжая в Нижний Новгород, наши гости, да и порой сами жители, не всегда знают о предстоящих событиях и мероприятиях, которые проходят в «Столице Закатов». Таким образом наш проект будет повышать осведомленность всех заинтересованных лиц о культурных событиях, происходящих в городе. |
| 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.)* | Потребительские сегменты:  Юридические лица – кофейни, фудтраки, Министерство туризма.  Физические лица - нижегородские студенты и жители города, туристы любого возраста, истинные ценители чая.  Для юридических лиц – для министерства Туризма Нижегородской области это прекрасная инициатива продвижения различного типа мероприятий.  Для физических лиц – идеальная возможность узнать о городе и его культурно-массовых мероприятиях гораздо больше в компании любимого напитка. |
| 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* | На основе уже действующих разработок печати на экологичных одноразовых стаканчиках |
| 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.* | Бизнес модель Структура расходов. Структура доходов  1) Договор купли-продажи одноразовых бумажных стаканчиков 2)Договор с типографией о нанесении дизайна 3)Продажа нашего продукта  Для создания нашего продукта будут привлечены специалисты в соответствующих сферах. Получение прибыли будет за счет продажи в сфере общепита.  Основным каналом продвижения будет реклама в Вк с нашим официальным партнером «Нижний 800». |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Полимерснаб – магазин упаковки,  «ТД Циркон»- участник рынка упаковочных материалов,  прямых конкурентов нет. |
| 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* | Путешествуя люди хотят получить как можно больше положительных эмоций. И наш проект даст им эту возможность, т.к. наш уникальный стаканчик несёт на себе двойную полезную функцию.  Помимо вкусного и очень полезного чая, путешественник или просто житель нашего города получает новую и интересную информацию о предстоящем культурном событии, происходящем в «Столице закатов» и, таким образом, после путешествия остаются более яркие воспоминания. |
| 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* | Технологическая основа: С развитием виртуального контента при помощи QR-кода, осуществление идеи «scanTeaK» становится все более реализуемым.   * Новизна и уникальность:   Мы предлагаем уникальные изображения с грядущими мероприятиями, которые совсем скоро будут реализованы в Нижнем Новгороде, а взаимодействие с областью общепита благотворно влияет для продвижения данного контента.   * Конкурентоспособность: Успешное позиционирование и маркетинговая стратегия могут помочь привлечь клиентов и обеспечить конкурентное преимущество. * Устойчивость рынка: С тем, как стратегия нанесения QR- кодов на различные объекты делает нашу жизнь более рациональной, можно предположить, что бизнес продажи уникальных стаканчиков будет достаточно устойчивым. * Целевая аудитория будет стремиться посетить как можно больше мероприятий и при этом сохранить тёплые воспоминания о посещении Нижнего Новгорода. |
|  | **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 одноразовых стаканчиков, обеспечивающие конкурентоспособность в выбранном тематическом направлении:  1) Четкая печать: высококачественное изображение, нанесённое на стаканчик.  2) Экологичность: стаканчики выполнены из биоразлагаемых материалов, которые в наименьшей степени загрязняют окружающую среду.  3) Информативность: позволяют получать больше интересной и новой информации |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации понадобятся следующие ресурсы:  1. Специалисты: - Инженер по программному обеспечению (Software Engineer) - отвечает за разработку и программирование программного обеспечения проекта. - Дизайнер (Designer) - нужен для создания эстетического и удобного дизайна стаканчика.  2. Основные средства: - Компьютер с необходимым программным обеспечением и инструменты для разработки ПО.  3. Финансы: Финансовую составляющую будут закрывать инвесторы, которые будут заинтересованы в нашем проекте. |
| 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.)* | B отличие от продуктов конкурентов, которые существуют на разных маркетплейсах, наш продукт - это разработка для повышения притока туристов, информировании о грядущих событиях и популяризации контента о нашем городе.  В отношение самого стаканчика:  Экологическая устойчивость: использование биоразлагаемых и перерабатываемых материалов |
| 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* | На основе уже действующих разработок печати экологичных одноразовых стаканчиков.   * Экологическая устойчивость:   Качественные характеристики: Использование биоразлагаемых и перерабатываемых материалов в производстве стаканчиков.  Количественные характеристики: Снижение экологического воздействия на окружающую среду, что привлекает студентов, ориентированных на устойчивый образ жизни.   * Технологические возможности получения быстрой, доступной и интересной информации о предстоящих событиях, в рамках «Культурной столицы России».   Качественные характеристики: информация постоянно обновляется и является актуальной.  Количественные характеристики: Обеспечение удобства и быстроты получения информации. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта  • Проведён анализ рентабельности проектного предложения  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков  • Проведен технический анализ создаваемого продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Сформировано резюме проекта  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект полностью соответствует требованиям Акселератора Московского Областной Филиала РАНХиГС 2023. А именно:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения: страница в ВК; студенческие сообщества и клубы; сотрудничество с Министерством туризма и парламентом по молодежной политике, а также официальным представителем «Нижний 800». Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения максимального доступа к информации целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение договоров, поставка данных стаканчиков непосредственно на предстоящие культурно-массовые мероприятия. Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | * ***Не все люди понимают, как пользоваться QR-кодами***. (Например, старшее поколение, для которых различные технологии — испытание, потому что у них скорее всего нет смартфона, а обычный кнопочный телефон сканировать коды не умеет). * ***Недоверие пользователей*** (низкая цифровая грамотность. Недоверчивым пользователям стоит объяснять, зачем вы перешли на новые технологии, как проверить QR код и почему технология безопасна. Иногда это непросто). * ***Неэффективно, если QR-коды — единственный путь*** (даже для продвинутых и подготовленных пользователей QR-коды — не всегда удобно. Если не окажется приложения для сканирования, придётся тратить время и скачивать. Оставить один вариант получения информации через QR-код — риск потерять клиента). * О***тсутствие интернета*** (системы не всегда работают стабильно, и отсутствие интернета в неожиданный момент — реальная и знакомая всем ситуация. Интернет не работает из-за недостатка денег на счёте, из-за неудачной локации или просто из-за проблем у мобильного оператора или провайдера. Прочитать QR-код без доступа к сети нельзя, поэтому здесь выигрывает система оплаты через Google Pay/Apple Pay, где интернет не нужен). |
| 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* | Данная технология частично решает проблему применения QR-кода, в которых трудно использовать смартфон, а также полностью решает проблему низкой информированности о предстоящих событиях. |
| 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)* | У нашего потенциального клиента есть проблема, низкой информированности о предстоящих событиях. Данную проблему с легкостью решит QR-код.  Преимущества QR-кода:  - скорость распространения информации (все заинтересованные люди практически мгновенно узнают о предстоящем событии);  - простота получения информации пользователем (нет необходимости устанавливать приложение, достаточно камеры телефона);  - быстрый переход из офлайна в онлайн, не вбивая информацию вручную;  - широкий ассортимент событий (информация постоянно обновляется);  - замена печатной рекламы (защита окружающей среды).  Через заключение партнерских соглашений с Министерством туризма, у нас появиться прекрасная возможность создания взаимовыгодных условий, повышая таким образом узнаваемость о предстоящих событиях и привлечения новых клиентов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Людям старшего поколения оказывать помощь в подборе культурных мероприятий через консультирование.  Если возникают трудности со считыванием QR-кода, оказать помощь в установке приложения для считывания QR-кода или предоставление мобильного трафика через раздачу Интернета по мобильной сети или по сети Wi-Fi.  Таким образом, мы получаем большую экономию времени на поиск мест для отдыха и развлечений.  Сам стаканчик сделан из экологичной упаковки, которая подвергается переработке. |
| 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.* | Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: в нашу целевую аудиторию входит большое количество людей, заинтересованных в посещении культурных мероприятий. Поток туристов с каждым годом увеличивается. Поэтому возможности для расширения бизнеса безграничны.  Прибыль = 126000000р  Выручка = 162000000р  Рентабельность товара = 78%  Рентабельность проекта = 77,8%  **Выручка через 3 месяца составит 40 500 000** |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * **Этап реализации** * Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск экспертов в области технологий, программистов. * Разработка ПО, настройка и тестирование * Улучшение технических характеристик * Установление партнерских соглашений * Финансовое планирование * Сбор первых заказов * **Этап завершения** * Финальная проверка выполненной работы * Закрытие бюджета и всех схем * Запуск продукта * Рост и развитие |