**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 - почта — 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) 755-27-01polovinkina.yekaterina2016@yandex.ru | - | Студент 5-го курса по программе Экономическая безопасность |
| 2 | U1596337 | 3421461 | Михеева Татьяна Сергеевна  | *Участник проектной группы инициатор* | +7(987) 395-98-18tanya.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 модельСтруктура 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 = 126000000рВыручка = 162000000рРентабельность 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
 |