**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/sistema-umnyh-zamkov\_2023\_11\_22\_18\_34\_55#pulse173834* 27.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Система умных замков |
| 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.* | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1743083  - Leader ID 1759425  - Закиева Элина Альфредовна  - 79177960201  - elina.zakyeva@mail.ru |
| 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 | U1743172 | ID879254 | Белая Полина Сергеевна | Администратор | 79878643781 |  | ГУУ  Бакалавриат  Управление Персоналом | | 2 | U4937821 | ID4992400 | Лефай-Гнетиа Жан-Нюпсия | Администратор | 79774117732 |  | ГУУ  Бакалавриат Юриспруденция | | |
|  | **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 "Система умных замков" разработан для создания и внедрения инновационной системы безопасности, основанной на использовании технологии "умных" замков. Цель проекта - обеспечить надежную защиту помещений и контроль доступа с использованием передовых технологий. Система умных замков позволяет автоматизировать процесс открытия и закрытия дверей, а также предоставляет возможность удаленного управления доступом. Проект имеет потенциал для применения в различных сферах, включая жилые и коммерческие здания, офисы, гостиницы, медицинские учреждения и другие объекты. Он обеспечивает высокий уровень безопасности, удобство использования и гибкость в настройке, что делает его привлекательным решением для клиентов. |
|  | **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* | Система умных замков - это комплексное решение, которое позволяет управлять доступом к помещениям с помощью мобильного приложения. Система включает в себя устройства для установки на двери и окна, а также базовую станцию, которая обеспечивает связь между устройствами и мобильным приложением. Пользователи могут открывать и закрывать замки, управлять доступом для гостей и смотреть историю доступа в режиме реального времени. |
| 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 проект решает проблему обеспечения безопасности и контроля доступа. Он предоставляет умные замки, которые позволяют владельцам эффективно защищать свои помещения и контролировать доступ, а также упрощает процесс заселения и выселения в гостиницах и отелях. Коммерческим организациям он помогает защитить активы и контролировать доступ сотрудников и посетителей. Медицинским учреждениям он предоставляет строгий контроль доступа для обеспечения безопасности пациентов и персонала. Образовательным учреждениям он помогает обеспечить безопасность студентов и сотрудников. Промышленным предприятиям он предоставляет строгий контроль доступа для защиты конфиденциальной информации и предотвращения несанкционированного доступа к опасным зонам. Государственным учреждениям он помогает защитить важные объекты и контролировать доступ сотрудников и посетителей. В целом, данный проект решает проблему обеспечения безопасности и контроля доступа для различных организаций и частных лиц. |
| 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.)* | Наша целевая аудитория состоит из:  1. Частных лиц, которым требуется обеспечить безопасность своего дома или квартиры.  2. Гостиницы и отелей, которым нужно упростить процесс заселения и выселения гостей, а также обеспечить безопасность и контроль доступа.  3. Коммерческих организаций, которым необходимо защитить свои активы и контролировать доступ сотрудников и посетителей.  4. Медицинских учреждений, которым требуется строгий контроль доступа для обеспечения безопасности пациентов и персонала.  5. Образовательных учреждений, которым необходимо обеспечить безопасность студентов и сотрудников.  6. Промышленных предприятий, которым требуется строгий контроль доступа для защиты конфиденциальной информации и предотвращения несанкционированного доступа к опасным зонам.  7. Государственных учреждений, которым нужно защитить важные объекты и контролировать доступ сотрудников и посетителей. |
| 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* | Научно-техническое решение, которое может быть использовано для создания продукта по данному проекту, может включать в себя различные технологии и системы, такие как:  1. Биометрическая идентификация: использование уникальных физиологических или поведенческих характеристик для идентификации и аутентификации пользователей, например, сканирование отпечатков пальцев, распознавание лица или сетчатки глаза.  2. Системы видеонаблюдения: установка камер наблюдения для контроля и записи видеоинформации о происходящих событиях.  3. Системы контроля доступа: использование электронных замков, ключей или карт доступа, а также системы управления доступом для контроля и ограничения доступа пользователей.  4. Интеллектуальные системы безопасности: использование алгоритмов и искусственного интеллекта для автоматического обнаружения и предотвращения угроз безопасности, например, обнаружение движения или лиц, анализ поведения и т. д.  5. Умный дом/здание: интеграция различных систем безопасности, таких как видеонаблюдение, контроль доступа, датчики пожарной и охранной сигнализации, а также управление освещением и климатом, для создания умной и безопасной среды. |
| 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.* | 1. Ценностное предложение: высокий уровень безопасности, удобство использования, автоматизация доступа и другие инновационные возможности для продажи умных замков.  2. Отношения с потребителями: выстраивание долгосрочных отношений с потребителями, предлагая качественную установку, поддержку, гарантию и обслуживание замков.  3. Отношения с поставщиками: выявить необходимые компоненты для реализации продукта и установить стабильные отношения с поставщиками для системы умных замков. Это позволит обеспечить качество продукта и оперативную поставку.  4. Финансовые ресурсы: собственный капитал, коммерческие кредиты или партнерства, привлечение экспертов и специалистов на инициативной основе в области разработки и маркетинга за долю в бизнесе.  5. Каналы продвижения и сбыта:  - Онлайн-платформы и интернет-магазины для демонстрации, продажи и доставки системы умных замков.  - Сетевых партнеров и дилеров, которые могут продавать продукт напрямую потребителям.  - Маркетинговые мероприятия, выставки, конференции и пресс-релизы для привлечения внимания к продукту.  - Социальные сети и целевой интернет-маркетинг для распространения информации о системе умных замков и привлечения потенциальных клиентов. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Rubezh: российская компания, специализирующаяся на разработке и производстве систем безопасности, включая пожарную сигнализацию и контроль доступа.  2. ПКО Электроника: российская компания, предлагающая широкий спектр продуктов и решений в области безопасности, включая системы видеонаблюдения, контроль доступа и пожарную сигнализацию.  3. НПО Электроника: российская компания, специализирующаяся на разработке и производстве систем безопасности для коммерческих и промышленных объектов.  4. ООО "Системы Безопасности": российская компания, предлагающая услуги по проектированию, монтажу и обслуживанию систем безопасности.  5. ООО "ТехноСистемы": российская компания, специализирующаяся на разработке и производстве сетевых камер и систем видеонаблюдения, включая инновационные технологии и аналитику видео. |
| 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* | Наш проект предлагает:  1. Инновационность и передовые технологии: использование самых современных технологий в области систем безопасности, что позволяет обеспечить высокую эффективность и надежность продукта.  2. Комплексность решений: системы безопасности, объединяющие пожарную сигнализацию, контроль доступа и видеонаблюдение. Это позволяет клиентам получить все необходимые функции безопасности от одного поставщика и сократить затраты на установку и обслуживание разных систем.  3. Качество и надежность продукта, что обеспечивает клиентам стабильную работу системы безопасности и защиту от возможных угроз.  4. Поддержка и сервис: круглосуточная техническая поддержка и сервисное обслуживание, что позволяет клиентам быть уверенными в надежности и работоспособности своей системы безопасности. |
| 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* | 1. Система умных замков представляет собой инновационное решение для обеспечения безопасности и удобства в домах, офисах и других помещениях. Такие замки используют передовые технологии, такие как беспроводные связи, распознавание биометрических данных и управление через мобильное приложение.  2. Обеспечение более надежной защиту помещений по сравнению с обычными механическими замками. Она может включать в себя функции, такие как автоматическая блокировка, оповещение о несанкционированном доступе и возможность удаленного управления доступом.  3. Пользователи могут легко управлять системой умных замков через мобильное приложение. Они могут контролировать доступ к помещениям, предоставлять временные коды или электронные ключи для гостей, а также получать уведомления о событиях, связанных с замками.  4. В последние годы спрос на смарт-дом технологии и решения для автоматизации домашней среды увеличился. Системы умных замков вписываются в эту тенденцию и могут найти широкую аудиторию среди владельцев домов, арендодателей, офисов и прочих коммерческих помещений.  5. Приемлемое ценообразование на системы умных замков могут обеспечивать высокую потенциальную прибыльность для бизнеса. С увеличением спроса на смарт-дом технологии и расширением рынка потребителей, бизнес может ожидать роста объемов продаж и доходов. |
|  | **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* | Разработать систему умных замков, которая:  1) обеспечит достаточный уровень безопасности для защиты помещения от несанкционированного доступа с помощью современных методов шифрования, использования биометрических данных для аутентификации и оповещения о несанкционированных попытках доступа.  2) будет простой и удобной в использовании, включающая в себя интуитивный пользовательский интерфейс, мобильное приложение для удаленного управления, возможность программируемого доступа для различных пользователей и дополнительные функции.  3) совместима с другими устройствами и стандартами, используемыми в области смарт-домов и автоматизации. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основателям интересен следующий подход:  1. Определение основных целей и стратегии в области систем безопасности. Это поможет всем сотрудникам понять, к чему они стремятся и какие шаги нужно предпринять для достижения успеха.  2. Создание команды специалистов, которые будут отвечать за различные аспекты проекта, такие как разработка технологий, производство, маркетинг и продажи.  3. Установить систему контроля и оценки процессов проекта. Регулярно отслеживать прогресс выполнения задач и на что уходят деньги.  4. Непрерывное обучение и развитие сотрудников, чтобы они могли справляться с новыми вызовами и использовать передовые технологии.  5. Создание открытой и прозрачной коммуникационной среды, где сотрудники могут свободно обмениваться информацией и идеями. |
| 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.)* | Конкурентное преимущество - высокая степень защиты и надежности с простым и удобным использованием. Это достигается благодаря использованию передовых технологий шифрования, биометрических методов аутентификации и дополнительных механизмов защиты от несанкционированного доступа. Кроме того, эти системы умных замков также обладают удобством использования, позволяя клиентам легко управлять доступом и контролировать его через мобильные приложения или интернет-порталы. |
| 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* | Результатом создания продукта на основе научно-технического решения является комплексная система безопасности, которая обеспечивает надежную защиту и контроль доступа для различных типов клиентов и организаций. Продукт будет включать в себя аппаратное и программное обеспечение, а также интеграцию с другими системами и устройствами для обеспечения полной функциональности и эффективности. |
| 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* | Разработана концепция и базовый план проекта, выявлена целевая аудитория, проведен социальный и маркетинговый анализ и закреплены работы за участниками проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 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* | 1. Онлайн-реклама: Реклама на социальных сетях, поисковых системах и специализированных интернет-порталах поможет увеличить осведомленность о продукте и привлечь новых клиентов.  2. Контент-маркетинг: Создание информационных материалов, блогов, видеоуроков и другого контента, связанного с системами умных замков, поможет установить компанию как эксперта в данной области. Это привлечет внимание целевой аудитории и создаст доверие к продукту.  3. Участие в выставках и конференциях: Презентация систем умных замков на специализированных выставках и конференциях позволит привлечь внимание профессионалов в области безопасности и потенциальных клиентов. Это также создаст возможность для демонстрации преимуществ продукта и установления деловых контактов.  4. Маркетинг через рекомендации: Создание программы поощрения клиентов за рекомендации может стимулировать увеличение числа продаж. Например, предоставление скидок или бонусов за каждого нового клиента, привлеченного посредством рекомендации, поможет привлечь новых клиентов и укрепить лояльность существующих.  Аргументы в пользу выбора данных каналов продвижения:  - Онлайн-реклама и контент-маркетинг позволят достичь широкой аудитории и повысить осведомленность о продукте.  - Участие в выставках и конференциях позволит привлечь внимание профессионалов в области безопасности и потенциальных клиентов.  - Маркетинг через рекомендации поможет привлечь новых клиентов и укрепить лояльность существующих, используя силу рекомендаций и доверия к продукту. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Физические магазины: Продукт будет представлен в специализированных магазинах по продаже умных устройств и товаров для дома.  2. B2B рынок: Продукт можно предложить организациям и предприятиям, которые нуждаются в надежной системе доступа и контроля. Это могут быть офисные здания, гостиницы, апартаменты и другие объекты, где требуется эффективная система безопасности.  3. Дистрибьюторы: Сотрудничество с дистрибьюторами, специализирующимися на умных устройствах и системах безопасности, поможет расширить географию продаж и достичь большего числа потенциальных клиентов.  4. Прямые продажи: Продажи напрямую через свой собственный интернет-магазин или офис продаж. Это позволит установить прямую связь с клиентами и обеспечить более высокий уровень обслуживания. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема выявлена в том, что на рынке не представлены надежные-безопасные замки для помещений с простым и современным управлением доступа. |
| 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* | Предлагаем разработанный умный замок, который обеспечит высокую безопасность помещений, заключающаяся в удобном использовании отпечатков пальцев, Face id, одноразовых кодов, видеонаблюдении и интеграция с приложением. |
| 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)* | Держатели проблемы и возможности решения:  1. Частным лицам необходимо обеспечить безопасность своего дома или квартиры.  2. Коммерческим организациям необходимо защитить свои активы и контролировать доступ сотрудников и посетителей.  3. Медицинским учреждениям требуется строгий контроль доступа для обеспечения безопасности пациентов и персонала.  4. Образовательным учреждениям необходимо обеспечить безопасность студентов и сотрудников.  5. Промышленным предприятиям требуется строгий контроль доступа для защиты конфиденциальной информации и предотвращения несанкционированного доступа к опасным зонам.  6. Государственным учреждениям нужно защитить важные объекты и контролировать доступ сотрудников и посетителей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Для владельцев жилых помещений обеспечит безопасность и контроль доступа. Коммерческим организациям он помогает защитить активы и контролировать доступ сотрудников и посетителей. Медицинским учреждениям он предоставляет строгий контроль доступа для обеспечения безопасности пациентов и персонала. Образовательным учреждениям он помогает обеспечить безопасность студентов и сотрудников. Промышленным предприятиям он предоставляет строгий контроль доступа для защиты конфиденциальной информации и предотвращения несанкционированного доступа к опасным зонам. Государственным учреждениям он помогает защитить важные объекты и контролировать доступ сотрудников и посетителей. |
| 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.* | Данный проект имеет потенциал для успеха и рентабельности. Рынок безопасности и умных домов является быстрорастущим, а растущий спрос на системы умных замков и тенденции в области умных домов создают благоприятную среду для развития бизнеса. С учетом конкурентных преимуществ и возможностей масштабирования, бизнес может достичь значительной доли рынка и обеспечить высокую рентабельность. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Поиск исполнителей и инициативных партнёров* 2. *Разработка программного обеспечения и самого устройства* 3. *Тестирование замков на первых потребителях* 4. *Запуск рекламной компании* 5. *Разработка стратегии развития бизнеса* |