**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

| 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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Онлайн экспедитор |
| 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.* | ТН1. Цифровые технологии и информационные системы; |
| 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  - Leader ID 4629719  - ФИО Шарыпова Екатерина Сергеевна  - телефон 8(985)277-07-89  - почта Sharypova.cat@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 | U17 | 4629719 | Шарыпова Екатерина Сергеевна | Руководитель | 8(985)277-07-89  Sharypova.cat@gmail.com | - | - | | 2 | U1752340 | 3091646 | Клещунова Екатерина Дмитриевна | Исследователь | 8(962)914-03-16  katyakle2004@mail.ru | - | - | | 3 | U1752344 | 4629707 | Харчевникова Анастасия Артёмовна | Дизайнер | 8(965)291-73-60  anastasiia19956@gmail.com | - | - | | 4 | U1752343 | 4629797 | Емельянова Анна Денисовна | Исследователь | 8(916)700-36-67  annaemelianova20@mail.ru | - | - | | |
|  | **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* | Цель: упростить работу отделу логистики компании, которая приобретет нашу программу.  Задачи:  1. Анализ рынка транспортных компаний  2. Поиск команды программистов для разработки программы  3. Поиск команды экспедиторов для получения профессиональных знаний  Ожидаемые результаты: готовая программа  Области применения результатов: внедрение программы в транспортные компании  Потенциальные потребительские сегменты: транспортные компании |
|  | **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* | Программа «Онлайн экспедитор» предусмотрена для транспортных компаний для замены работы отдела экспедиторов. Когда транспортная компания получает заказ на перевозку груза, программа «Онлайн экспедитор» самостоятельно выполняет задачи, которые ранее выполнял работник из отдела экспедиторов: прокладывает маршрут перевозки груза, выбирает нужный транспорт и прицеп к нему, подбирает свободного водителя, производит расчет стоимости перевозки. |
| 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* | Наша программа поможет снизить издержки на сотрудниках, а так сможет минимизировать ошибки, которые возникали при выполнении работы сотрудниками. |
| 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.)* | В России сегодня работают 20 тысяч транспортных фирм. Рынок транспортных компаний в России является одним из самых крупных и развитых в мире. В стране функционируют множество компаний, предлагающих различные виды транспортных услуг, включая грузовые перевозки. Транспортные компании в России работают на фоне широкого географического разнообразия страны, больших расстояний и развитой инфраструктуры. |
| 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 навигационных систем (Навигационная система — это совокупность приборов, алгоритмов и программного обеспечения, позволяющих произвести ориентирование объекта в пространстве). |
| 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.* | Для создания ценности и получения прибыли мы будем делать акцент на том, что наш продукт единственный на рынке и не имеет аналогов. Поиск клиентов будет выполняться за счет размещения рекламы на сайте ati.su (крупнейшая биржа грузоперевозок). Помимо этого, стоит связаться с крупными транспортными компаниями и предложить наш продукт.  Привлечение финансов будет происходить через поиск инвесторов и спонсоров. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Нет, т.к. наша программа уникальна и аналогов у нее 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* | Этопервая программа на рынке, позволяющая заменить работу экспедитора, тем самым способствующая снижению издержек на сотрудниках, а также позволяющая избежать ошибок в работе. |
| 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* | Реализуемость бизнеса обосновывается тем, что продукт уникален, поэтому у него нет конкурентов.  Также рынок транспортных компаний быстро развивается и пользуется огромной популярностью, поэтому спрос на перевозки будет постоянный, значит пользоваться программой будут активно. |
|  | **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* | Мы предлагаем уникальное приложение, которого ещё нет на российском рынке. Если после выпуска нашего продукта появятся конкуренты, то мы будем совершенствовать наше приложение и будем вполне конкурентноспособными. Главным нашим преимуществом среди конкурентов будет то, что мы первооткрыватели данного приложения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для организации нашего проекта нам нужен стартовый капитал, чтобы нанять команду программистов, которые будут разрабатывать наше приложение. Далее разместим информацию в интернет и будем искать партнеров, которые будут заинтересованы в нашем продукте. |
| 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.)* | Наше самое главное преимущество заключается в том, что наш продукт уникален. На данный момент на российском рынке нет компаний, предоставляющих подобный продукт. |
| 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* | Лаконичность интерфейса, удобный функционал. Так же использование навигационных систем и ГЛОНАССа. |
| 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* | Мы пока находимся на стадии обсуждения нашей идеи с программой для ПК, а в дальнейшем планируем найти инвесторов, заинтересованных в нашем проекте и его дальнейшей реализации. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - 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* | Поиск клиентов будет выполняться за счет размещения рекламы на сайте ati.su (крупнейшая биржа грузоперевозок). Помимо это стоит связаться с крупными транспортными компаниями и предложить наш продукт. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Программа, которая устанавливается на ПК. Программы для ПК часто имеют больше возможностей и функций, чем их мобильные аналоги. Большой экран позволяет разработчикам добавить более сложные и расширенные функции, которые могут быть необходимы для выполнения конкретных задач или работы, которые могут быть необходимы для выполнения конкретных задач или работы.  Синхронизация данных: Программа для ПК может предлагать лучшую синхронизацию данных с другими устройствами или облачными хранилищами. Большинство пользователей работает на своих ПК в офисе и использует мобильные приложения на ходу. Иметь возможность синхронизировать данные между этими устройствами может быть критически важным.  Производительность и скорость: По мере развития технологий ПК обычно имеют более мощные процессоры и больший объем памяти, что может повысить производительность и скорость работы программы в сравнении с мобильным приложением. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключается в том, что сотрудники из-за загруженности, невнимательности могут совершить ошибки, которые приводят к задержке привоза груза или привоза груза в неправильное место назначения.  Сотрудники могут совершать следующие ошибки:  1. Ошибки в оформлении и обработке документов. Быстрая и эффективная обработка документов является ключевым элементом работы транспортной компании. Ошибка в оформлении грузовых накладных, таможенных деклараций или других документов может привести к задержкам, штрафам или потере груза.  2. Ошибки в маршрутизации и доставке. При повышенной загрузке сотрудники могут совершать ошибки при выборе оптимальных маршрутов или не доставлять груз вовремя, что негативно сказывается на уровне обслуживания клиентов.  3. Неправильная оценка времени и ресурсов. При загруженности сотрудники могут неправильно оценивать время доставки или требуемые ресурсы (включая транспортные средства, персонал и оборудование), что может привести к неэффективному использованию ресурсов и проблемам с выполнением графика доставки.  4. Загруженность сотрудников транспортной компании может быть причиной снижения качества обслуживания, задержек в доставке грузов и потери клиентов.  Поэтому важно принимать меры для минимизации возможных ошибок и обеспечения эффективной работы даже в периоды повышенной загруженности. |
| 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* | Сократив штат экспедиторов, компания сохранит деньги, которые сможет вложить в развитие своей компании, закупить что-либо нужное.  При помощи нашего продукта возможно минимизировать все возможные ошибки и риски, добиться высокого результата и качества. |
| 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)* | Компания, приобретая программу Онлайн-экспедитор, получает возможность снижения издержек на штат экспедиторов, тем самым сохраненные средства может выделить на развитие своей компании. Также программа сможет быстрее обрабатывать заказы, без ошибок и в срок заказ прибудет в точку отправления. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наша программа поможет снизить издержки на сотрудниках, а также сможет минимизировать ошибки, которые возникали при выполнении работы сотрудниками, и сэкономит средства за счет минимизации ошибок. |
| 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.* | Мы начнем внедрять программу в головные компании и для расширения бизнеса распространим ее в дочерние организации. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| Для реализации нашего продукта нужно: 1. Привлечь /Т-специалистов и профессионалов в сфере экспедиторских услуг. 2. Подключить программу к Яндекс для составления маршрута перевозки и к ГЛОНАСС для отслеживания транспорта. 3. Привлечь инвесторов для финансирования проекта. 4. Приобрести технические средства для разработки программы. 5. Заключить контракт на рекламные услуги на сайте [ati.su](https://vk.com/away.php?utf=1&to=http%3A%2F%2Fati.su).  6. Заключить договоры с транспортными компаниями. |
| --- |