**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | *Название стартап-проекта* | Разработка проекта по созданию Парковочного Трпнспордера |
| 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. | Улучшение системы платных парковок городов России. Тема ориентирована на рынок AutoNet. Основана на использовании искусственного интелекта и анализа большого количества данных.. |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Базовые технологии . |
| 4 | Рынок НТИ | AutoNet |
| 5 | Сквозные технологии | Искусственный интеллект, обработка объемных данных |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 |  Лидер стартап-проекта | - Unti ID проекта -Unit id – 1332046 Михайловский Антон Андреевич 8-985-985-40-25 anton.mix2003@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 | U1332082  | 1332046 | Бабаева Амалия Сахибовна | Аналитик | 89264748868 |  | Неполное высшее образование |
| 2 | u1332119 | 1332046 | Сидоров Денис Юрьевич | Бизнес-аналитик | 89850373037 |  | Неполное высшее образование |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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 настоящее время в крупных городах России все более явно поднимается вопрос о платном паркинге, вызывающем остро-негативные ощущения у автомобилистов. Мы же собираемся решить данную проблему раз и навсегда ,путем внедрения автоматизированной оплаты парковок путем списания денежных средств с кошелька транспордера. Каждый автомобилист, передвигающийся на авто по крупным городам не раз сталкивался с проблемой парковок, о чем свидетельствуют многочисленные бранные комментарии в социальных сетях и на площадках по скачиванию приложений по типу App Store и аналогов |
|  | **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 | Мы планируем продавать передатчики “парковочные транспордеры”,а так же получать комиссионный процент при пополнении баланса. Они представляют собой классический транспордер с клипсой, для удобного хранения в авто. Используется передатчик GPS сигнала для определения местонахождения авто владельца и модуль синхронизации с мобильным устройством |
| 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 | Autonet предполагает направленность продукта стартапа удобство передвижение на авто потребителя. Паркинг является неотъемлемой частью автомобильной жизни водителей , в соответсвии с этим внедрение современной и удобной технологии в данный процесс гарантированно упростит жизнь нашим автомобилистам |
| 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.) | 1. Потенциальными заказчиками являются Автомобилисты больших городов (только в Москве их более 4-ех млн),гости наших столиц, Арендодательные площадки по типу “ситимобил”.
 |
| 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 | Продук будет создан на основе достиженй в области искусственных интеллектов и отслеживания GPS меток при помощи спутниковых систем. |
| 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. | Мы планируем продавать передатчики “парковочные транспордеры”,а так же получать комиссионный процент при пополнении баланса. Для поддержания отношений с потребителем будет создано удобное мобильное приложение для мобильных устройств. |
| 14 | Основные конкуренты\* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | Конкуренция пока что не существует,возможно после обнародования проекта появятся заинтересовавшиеся крупные компании по типу Яндекса. |
| 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 | Мы представляем собой компанию юных энтузиастов, готовых трудиться на благо нашей идеи и жизней наших соотечественников. |
| 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 | Данный проект более чем реализуемы, ведь технологическое оснащение в нашей стране уже достигло достаточно высоко уровня, и все технологии, применяемые в нашем проекте весьма развиты. |
|  | **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 | Использование GPS модуля в компактном корпусе для отслеживания местоположения автомобиля владельца и синхронизированная оплата парковки в случае заезда на территорию платного паркинга |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | В данном проекте необходимо согласование с владельцами автомобильных дорог и камер видео/фото-фиксации для улучшения работы сервиса, так же доброкачественное влияние понесло бы сотрудничество с яндексом за счет их технологического и программного оснащения. |
| 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.) | К преимуществам нашего продукта можно отнести относительную дешевизну производства, лаконичный и привычный людям дизайн и недорогое содержание и пользование. |
| 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 |  Необходимыми научно-технологическими решениями для реализации являются спутники и искусственный интеллект. |
| 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 | Уровень готовности продукта – нахождение на стадии разработки стартап-проекта. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Проект соответствует научным приоритетам образовательной организации так как ориентирован на Autonet. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | Планируется маркетинговая программа в социальных сетях, так же является реализуемой реклама на госуслугах . |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | Так как товар ориентирован на автомобилистов планируется его реализация на заправочных станциях и оформление через сайт с последующей доставкой. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9  | Автомобилисты больших городов (только в Москве их более 4-ех млн),гости наших столиц, Арендодательные площадки по типу “ситимобил” регулярно испытывают проблемы в области парковки. Неожиданно для себя получают крупные штрафы в размери 5 тысяч рублей за не оплаченную вовремя парковку. |
| 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 | Благодаря нашему продукту решится проблема с парковкой в больших городах, она станет куда более удобной и даже незаметной для автомобилистов |
| 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) | Каждый автомобилист нуждается в новшестве в отрасли паркинга ,так как он реализован не слишком удачно в нашей стране и приносит много дискомфорта гражданам |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Проблема будет решена по современному сценарию- автомотизация оплаты для более комфортного владения автомобилем |
| 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. | Рынок огроменн,так как большинство автомобилистов будут заинтересованы в данном новшестве, а это не один миллион человек |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| 1 | Создание программного обеспечения.  | 2  | 300000 |
| 2 | Договор с крупной компанией ,обладающей техническим оснащением для реализации проекта | 1 | 300000 |
|  3 | Производство транспордера и рассылка по точкам сбыта | 4 | 1000000 |
|  4 | Вывод продукции в массы | 2 | 500000 |