**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

pt.2035.university/project/garbagemap 28.05.2024 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «GarbageMap» |
| 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. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: 1834581- Leader ID: 5968656- ФИО: Стучок Александра Максимовна - телефон: +7 (951) 148-50-11- почта: stuchok.sasha@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 | 1834685 | 5968651 | Томашевич Роман Евгеньевич | Дипломат | +7 (977)618-94-11 | Программист | Бакалавриат, бизнес-информатика |
| 2 | 1834735 | 2234428 | Козлова Екатерина Романовна | Коллективист | +7 (987) 115-38-15 | Маркетолог | Бакалавриат, бизнес-информатика |
| 3 | 1834841 | 5968666 | Кишулько Александра Михайловна | Разведчик | +7 (966) 310-21-36 | Аналитик | Бакалавриат, бизнес-информатика |
| 4 | 1834903 | 3929921 | Зебирова Самира Зелимхановна | Доводчик | +7 (938) 003-07-41 | Сбор данных | Бакалавриат, бизнес-информатика |

 |
|  | **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 проекта:** повышение осведомленности населения о местах, где нужно собирать мусор. Интерактивная карта позволит пользователям легко найти ближайшие пункты сбора мусора или места, которые требуют уборки.**Задачи проекта:** 1. Изучение требований: Необходимо провести детальное исследование ожиданий и потребностей пользователей, чтобы лучше понять, какие функциональности нужно реализовать в проекте. В результате этого этапа должны быть определены основные требования и цели проекта.2. Проектирование и пользовательский интерфейс: На этом этапе необходимо разработать дизайн интерактивной карты, которая будет интуитивно понятна и привлекательна для пользователей. Важно создать удобную навигацию, интерактивные элементы.3. Разработка функциональности: необходимо разработать функции фильтрации точек сбора по виду сдаваемого материала.4. Безопасность и защита данных: Необходимо реализовать проверку на вредоносный контент и защитить бэкэнд от атак. 5. Тестирование и отладка: После разработки функциональности необходимо провести тестирование для выявления и исправления ошибок и возможных проблем. Тестирование должно включать проверку различных сценариев использования, а также совместимости с разными браузерами и устройствами.6. Развитие и масштабирование: После успешного запуска проекта, возможно потребуется его дальнейшее развитие и оптимизация. Необходимо учитывать отзывы и пожелания пользователей, внедрять новые функциональности и улучшения, а также масштабировать проект для обработки растущей нагрузки при увеличении числа пользователей и контента.**Продукт проекта:** одностраничный сайт со встроенной интерактивной картой по сбору мусора с функцией фильтров по материалу сдаваемого мусора в г. Москва |
|  | **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* | Продукт будет создаваться на основе языка программирования HTML, с использованием такой системы как карты, позволяющей отображать местоположения, расстояния, рейтинги и отзывы интересных мест, и наконец базы данных, без которых не обойтись, чтобы хранить информацию о местах, отзывах, рейтингах и других данных. В основе проекта лежит интерактивная карта. Также пользователи карты смогут в дальнейшем добавлять самостоятельно точки сбора мусора на карту. |
| 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* | Описание проблем: 1) Россия каждый год теряет больше 230 млрд рублей из-за неотлаженной системы раздельного сбора. 2) Серьезные экологические проблемы: загрязнение атмосферы, почвы и др. 3) Незнание людей и возможностях раздельного сбора мусора в их районе – потери в бюджете, ухудшение экологической ситуации.ЦА:Количество людей прошедших опрос: 92Больше всего в экологической ситуации заинтересованы женщины – 70.7%43 человека считает, что экологическая обстановка в Москве удовлетворительная. Более половины прошедших опрос, считают, что сортировка мусора для страны и города очень важна – 57.6% |
| 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.)* | Первичная целевая аудитория: люди, которые уже сортируют мусор и заинтересованы в этом, занимаются ежедневно. В основном это люди в возрасте 16 от до 35 лет (около 33% населения России). Вторичная целевая аудитория — это желающие начать сортировать мусор, но незнающие каким способом это можно делать, а также незнающие о местах сбора мусора.Целевая аудитория относится к сектору рынка B2C (Business-to-Consumer), что означает, что они являются конечными потребителями продукта.С помощью опроса была получена информация о возможных потребителях продута.Возраст:* До 18 лет - 0%
* От 18 до 25 лет - 71.7%
* От 25 до 35 лет - 2.2%
* От 35 до 50 лет - 13%
* От 50 лет - 13%

Пол:* Женский - 70.7%
* Мужской - 29.3%

Занятость:* Учеба - 41.9%
* Учеба и работа - 31.1%
* Работа - 25.7%
* Без учебы и без работы - 0.4%

Оценка экологической ситуации в Москве (1 – очень плохо, 5 – очень хорошо):* 1 - 5.4%
* 2 - 15.2%
* 3 - 46.7%
* 4 - 30.4%
* 5 - 2.2%

Сортируют ли мусор:* Да - 31.5%
* Нет - 68.5%

Сдавали бы мусор, если бы был удобный сервис просмотра точек раздельного сбора мусора* Да - 87%

Нет - 13% |
| 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* | Сайт будет написан на одном из популярных языке программировании – Python, интерактивная карта будет также выполнена с элементами программирования на базе Яндекс.Карты. |
| 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 проекта предусматривает следующие основные аспекты:- Создание сайта, где будет функционировать карты.- Создание интерактивной карты. - Генерация прибыли осуществляется через различные источники, такие как: - Рекламные партнерства и размещение рекламы на платформе. Около 30% дохода. - Краудфандинг: Люди, поддерживающие идею чистоты окружающей среды, могут пожертвовать средства на поддержку проекта - около 15% дохода.- Взаимодействие с потребителями осуществляется через коммуникационные функции платформы, обратную связь и учет их предпочтений и отзывов.**Эффект от реализации:**На начальных этапах прибыль с проекта будет символической, так как проект создается с целью просветить население Москвы о точках раздельного сбора мусора.**Расходы:**- Основные издержки заключаются в создании сайта и интерактивной карты- Финансовые ресурсы могут быть привлечены через инвестиции, краудфандинг.Финансовые ресурсы (начальный этап): Создание сайта: одностраничный сайт – 5000 рублейСоздание интерактивной карты: концепт, визуализация, отрисовка, верстка, внедрение на сайт – 300000 рублейОбщая стоимость затрат: 30000 + 5000=35000 рублей- Для продвижения и сбыта продукта на начальных этапах планируется использование целевого маркетинга, социальных сетей, а также партнерских отношений с другими платформами и сообществами творческих людей.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование  | RecycleMap | X5 Group | Хартия  |
| преимущества | Широкий выбор критериев для выбора точки |  |  |
| недостатки | Долгая загрузка | Только юридические лица | Долгая загрузка  |
| особенности | Бесплатно | Бесплатно | Бесплатно |

 |
| 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* | Наше ценностное предложение заключается в следующем:-Возможность оценивать уровень загрязнения районов на карте и предлагать места для уборки мусора: это происходит за счет красочной инфографики, интерактивного формата карты и аналитических данных.-Разделение мест для сбора мусора на категории (пластик, стекло, органика и т. д.): на карте они отмечены разными иконками/цветами (в цвет баков, которые уже установлены), они позволяют проводить ассоциации у пользователей.-Возможность обратной связи для пользователей, чтобы дать им возможность поделиться своим опытом по сбору мусора на определенных участках: сбор обратной связи происходит через определенную форму на сайте.-Интеграция с социальными сетями для публикации фотографий и успехов в сборе мусора: это позволит мотивировать других пользователей к более активной экологической деятельности, уведомления пользователям об акциях по сбору мусора в их районе, возможность предложить участникам награды или поощрения за активное участие в акциях по уборке мусора на карте.Используя нашу карту, потребители получают не только возможность узнать о точках раздельного сбора мусора, но и доступ через социальные сети к большому комьюнити эко-активистов. Мы стремимся создать ценность для наших потребителей, делая их опыт более успешным и удовлетворительным.  |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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 и устойчивость бизнеса обосновываются следующими аргументами:1. Наша карта и сайт являются уникальными, так как они разрабатываются с нуля, а также в сервисе используются данные, которые получены в ходе аналитической работы.2. Возможность объединения сообщества и создание сети волонтеров на основе карты для совместного сбора мусора.3. Создание возможности для пользователей делиться опытом и советами по сборке мусора через карту, что поможет сформировать сообщество активистов и экологически грамотных граждан. |
|  | **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 продукта, обеспечивающие его конкурентоспособность и соответствие выбранному тематическому направлению, включают:1. Масштабируемая и гибкая архитектура: Наша платформа будет разработана с использованием современных технологий и имеет масштабируемую архитектуру.2. Мультимедийная поддержка: Продукт будет выполнен форме 3D-карты, которая позволит смотреть на точки сбора мусора в их реальном состоянии.3. Пользовательский интерфейс и навигация: Продукт будет обладать интуитивно понятным и легким в использовании пользовательским интерфейсом. Правильная навигация и удобные инструменты помогают пользователям быстро ориентироваться на платформе.4. Безопасность и защита данных: В будущем мы будем обеспечивать высокий уровень безопасности и защиты данных пользователей, используя современные методы шифрования и механизмы аутентификации. Это позволит обеспечить доверие пользователей и соответствие требованиям тематического направления.5. Мобильная доступность: Продукт разрабатывается с учетом мобильной доступности, что позволит пользователям загружать и просматривать карту на различных устройствах, включая смартфоны и планшеты. Все эти технические параметры будут обеспечивать конкурентоспособность продукта и его соответствие выбранному тематическому направлению, предлагая пользователям удобные инструменты для выражения своего творчества и взаимодействия с сообществом. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры: - Выстраивание эффективной команды: Основатель ставит цель найти и привлечь квалифицированных и мотивированных специалистов, чтобы создать сильную команду, способную реализовать задачи и цели бизнеса. - Распределение ролей и ответственностей: Внутри команды устанавливаются ясные роли и ответственности, чтобы обеспечить эффективность работы и достижение поставленных целей.Разработчики внутри проекта будут заниматься написанием программного кода. Программный код необходимо прописывать с учетом правил безопасности и стиля договоренности внутри проекта. Отладка и тестирование прописанного кода, разработчику необходимо проводить unit тестирование и e2e тестирование с целью подтверждения корректности работоспособного кода. Тестировщики занимаются разработкой и тестированием сценариев кода, в их обязанности входит: нагрузочное тестирование, автоматизированное тестирование и ручное тестирование, документирование ошибок и багов. Аналитик внутри разработки, часто называемый системным аналитиком или бизнес-аналитиком, играет важную роль в процессе создания программного обеспечения. Его задачи включают в себя:Понимание бизнес-требований: Аналитик работает с представителями бизнеса для выявления и понимания их потребностей и требований к системе. Он старается разработать четкое и полное понимание того, что ожидается от будущего программного продукта.Формулирование технических требований: На основе собранных бизнес-требований аналитик формулирует технические требования. Это включает в себя определение функциональности, процессов, данных, взаимодействия с другими системами и т.д.Проектирование системы: Аналитик участвует в проектировании структуры и архитектуры системы. Он помогает определить оптимальные решения для удовлетворения бизнес-требований и технических требований.Коммуникация с командой разработки: Аналитик является связующим звеном между бизнес-пользователями и командой разработки. Он передает информацию о бизнес-требованиях и ожиданиях заказчика, а также уточняет детали с разработчиками и другими участниками процесса.Тестирование и проверка: Аналитик участвует в тестировании разработанных функциональностей, чтобы убедиться, что они соответствуют заявленным требованиям. В некоторых случаях аналитик также может участвовать в разработке тестовых случаев.Обучение и поддержка пользователей: После внедрения системы аналитик может участвовать в обучении конечных пользователей и предоставлении поддержки, помогая пользователям разобраться с новой системой.2. Производственные параметры: - Разработка продукта: Основатель ставит перед собой задачу разработки и совершенствования продукта, учитывая потребности пользователей и требования рынка. - Контроль качества: Устанавливаются процессы контроля качества, чтобы обеспечить высокий уровень исполнения и удовлетворение потребностей клиентов.3. Финансовые параметры: Целевая аудитория: Предоставьте возможность выбора целевой аудитории для рекламы. Это позволит рекламодателям оптимизировать свою кампанию, направляя ее на конкретные сегменты пользователей вашего сайта, что повысит эффективность рекламы.Обеспечивая такие возможности, ваш проект сделает предложение по размещению рекламы в виде баннеров на сайте более привлекательным и эффективным для потенциальных рекламодателей.4. Партнерские возможности: - Поиск стратегических партнеров. - Взаимодействие с сообществом. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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.)* | -Возможность оценивать уровень загрязнения районов на карте и предлагать места для уборки мусора: это происходит за счет красочной инфографики, интерактивного формата карты и аналитических данных.-Разделение мест для сбора мусора на категории (пластик, стекло, органика и т. д.): на карте они отмечены разными иконками/цветами (в цвет баков, которые уже установлены), они позволяют проводить ассоциации у пользователей.-Возможность обратной связи для пользователей, чтобы дать им возможность поделиться своим опытом по сбору мусора на определенных участках: сбор обратной связи происходит через определенную форму на сайте.-Интеграция с социальными сетями для публикации фотографий и успехов в сборе мусора: это позволит мотивировать других пользователей к более активной экологической деятельности, уведомления пользователям об акциях по сбору мусора в их районе, возможность предложить участникам награды или поощрения за активное участие в акциях по уборке мусора на карте. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Для создания нашего сайта и карты по сбору мусора мы приложили усилия, чтобы использовать передовые алгоритмы машинного обучения и передовые технологии искусственного интеллекта, а также 3D-моделирования. Мы провели исследования и разработки, чтобы обеспечить создание продукта, который не только удовлетворяет потребности пользователей, но и привносит инновационные функции и возможности. В процессе разработки мы глубоко изучили процесс сбора мусора в Москве и учли множество факторов, чтобы создать карту, которая поможет эко-активистам раскрыть свой потенциал и мотивировать других на эко-деятельность. 2. Обработка естественного языка: Разработка алгоритмов и моделей для обработки и анализа текстовых данных, связанных с предпочтениями пользователей. Это позволит понимать и интерпретировать текстовую информацию, включая комментарии, отзывы и описания творческих работ.3. Рекомендательные системы: Разработка рекомендательных алгоритмов, которые на основе предпочтений пользователя могут предлагать ему подходящее точки сбора мусора. Это позволит создать персонализированный опыт для каждого пользователя и повысить его удовлетворенность.4. Система учета и обработки пожертвований: Разработка системы, которая позволяет учет и обработку пожертвований от пользователей. Алгоритмы машинного обучения: Разработка и обучение алгоритмов машинного обучения, способных анализировать предпочтения пользователей на основе их поведения, предпочтений и обратной связи. Это позволит понимать предпочтения и интересы пользователей и предлагать им релевантные активности. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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 опрос целевой аудитории
* Проведён анализ рентабельности проектного предложения
* Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта
* Проведён социальный анализ
* Проведён анализ рисков, предложены меры по их минимизации
* Проведен технический анализ создаваемого продукта
* Проведен маркетинговый анализ
* 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.)
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Для продвижения будущего продукта планируется использовать следующие каналы продвижения:1. Целевой маркетинг: Будет проведен анализ и определение целевой аудитории, и продукт будет продвигаться с учетом ее потребностей и предпочтений. Это позволит сосредоточиться на наиболее перспективных сегментах рынка и эффективно обратиться к целевым пользователям.2. Социальные сети: Будет активно использоваться присутствие в социальных сетях, таких как ВКонтакте, Telegram, ОК и других платформах, чтобы привлечь и взаимодействовать с аудиторией. Будут созданы официальные аккаунты и проводиться рекламные кампании, чтобы увеличить видимость продукта и привлечь новых пользователей.3. Контентный маркетинг: Будут созданы полезные и интересные материалы, связанные с переработкой мусора и использованием продукта, такие как статьи, видеоуроки, руководства и другой контент на нашем сайте. Это поможет привлечь внимание и установить авторитетность в индустрии, привлекая новых пользователей и удерживая существующих. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Веб-платформа: Основным каналом сбыта будет веб-платформа, доступная через интернет. Пользователи смогут зарегистрироваться, создавать свои профили, отслеживать прогресс сбора мусора, а также взаимодействовать с другими пользователями и клиентами. Веб-платформа обеспечит широкий охват аудитории и глобальную доступность. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* | Проект является некоммерческим и не направлен на получение прибыли; главная цель – просвещение населения г. Москвы о важности и актуальности раздельного сбора мусора. |
| 26 | **«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 11)*  | 1. Держатель проблемы: Держателем проблемы является широкий круг людей, связанных с эко-деятельностью, а также их последователи. Они сталкиваются с проблемой необходимости использования разных платформ для поиска наиболее благоприятных точек сбора мусора.2. Мотивации держателя проблемы: Держатели проблемы стремятся заботиться о экологической ситуации на нашей планете и в г. Москва. 3. Потенциальное решение проблемы с использованием продукции: Создание платформы, описанное в пункте 24, предлагает решение проблемы путем объединения инструментов различных платформ и предоставления универсального сервиса, содержащего информацию по сбору мусора. Это позволит им эффективно решать проблему необходимости использования разных платформ. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | «GarbageMap» позволяет оценивать уровень загрязнения районов на карте и предлагать места для уборки мусора: это происходит за счет красочной инфографики, интерактивного формата карты и аналитических данных. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | - Сегмент: 34% москвичей, которые регулярно сортируют мусор- Доля рынка: треть населения Москвы + желающие сдавать мусор, но не знающие о своих возможностях.Обоснование сегмента и доли рынка:- Сегмент эко-активистов представляет значительную аудиторию, которая активно занимается решением малых экологических вопросов.- Представленная доля рынка указывает на потенциальный интерес и востребованность продукта в этой сфере.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:- Расширение аудитории: С уникальной платформой, объединяющей инструменты и функционал различных популярных платформ, бизнес может привлечь большее количество пользователей - Национальное масштабирование: При успешной реализации бизнеса и удовлетворении потребностей Московской аудитории, можно рассмотреть возможность расширения на национальный рынок. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | **Этап разработки*** Поиск инвесторов, источников финансования
* Подбор профессионалов в области переработки и раздельного сбора мусора

**Этап реализации*** Разработка сайта и карты, настройка и тестирование
* Запуск рекламной кампании

**Этап завершения*** Финальная проверка выполненной работы
* Закрытие бюджета и всех схем
* Запуск продукта
 |

**СДР**

