**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ЛУЧШАЯ ВЕРСИЯ СЕБЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Нижегородский институт управления Филиала РАНХиГС |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7729050901 |
| Регион ВУЗа  | г. Нижний Новгород |
| Наименование акселерационной программы | Технологии будущего |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта** | *Лучшая версия себя* |
| 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. Инновационные технологии в сфере массажных услуг*  |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *“Искусственный интеллект”* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** |  *Искусственный интеллект, новое ПО* |
|   | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | - Unti ID - U1467517- Leader ID- 1659319- ФИО – Милюткина Юлия Алексеевна- телефон 8(915)9341274- почта – milyutkina.julia@yandex.ru  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Unti ID** | **Leader ID** | **ФИО** | **Роль в проекте** | **Телефон, почта** |
| **1** | **U1467517** | **1659319** | **Милюткина Юлия Алексеевна**  | **Лидер стартап-проекта** | **89159341274, milyutkina.julia@yandex.ru** |
| **2** | **U1470933** | **4989295** | **Уварова Александра Николаевна**  | **Администратор** | **89200043503, uvarova.alexandra@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* | Применение компьютерной программы-помощника с интегрированным искусственным интеллектом в области коррекции фигуры с помощью метода Армопластики. С целью улучшения качества кожи и фигуры людей. ***Цель проекта:*** Внедрение программы-помощника в качестве нового метода коррекции фигуры - Армопластика. ***Конечный продукт***: программа-помощник, которая будет интегрирована в организацию работы Армопластики, в частности коррекция фигуры. ***Потребительски е сегменты***: женщины и мужчины от 23 лет. |
|   | **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* | Услуга: массаж по методике «Армопластика» (метод коррекции фигуры), сеансы/курсы которой будет определять искусственный интеллект, исходя из первоначальных данных клиента.   |
| 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* | В результате проведенного опроса (100 человек) ***была выявлена проблема отсутствия свободного времени для посещения спортзала и отсутствие желания придерживаться строгих диет.*** Данный продукт позволит без тяжелых затрат приобрести фигуру мечты. |
| 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: женщины и мужчины в возрасте от 23 лет, которые желают иметь красивую фигуру и хорошее качество кожи, люди со средним достатком и достатком выше среднего. Географическое расположение потребителей роли не играет.   |
| 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 разработки программы-помощника с искусственным интеллектом. Для разработки будут привлекаться программисты.  |
| 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.*  | Взимание платы с каждого клиента за предоставленную услугу.Разработка программы-помощника, способна сформировать готовую фигуру и прописать весь курс Армопластики, в точности до каждого часа сеанса. Будет проведение обучающих семинаров и курсов для персонала по использованию программы-помощника. Будут введены действия по продвижению Армопластики через рекламные компании: афиши, соц сети.Планируется сотрудничество с арендной площадкой ZvezdinkaHall.Эта бизнес-модель позволит предложить комплексное решение для людей с неидеальными формами, которые они хотят убрать с помощью Армопластики.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)*  | Наши конкуренты: массажные салоны г. Нижний Новгород: 1. Массажный салон «Орешек»
2. Массажный салон «Бали»
3. Массажный салон «Черная Королева»
4. Массажный салон «Европа-Азия»
5. Массажный салон «ТвойТай»
 |
| 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.* | Это первая в Нижнем Новгороде студия Армопластики с программой-помощником «Перезагрузка» , обеспечивающая точный подбор курса под тип фигуры. |
| 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* |  Армопластика уникальный безоперационный способ коррекции фигуры. Благодаря программе-помощнику, мы сможем с точностью до часов сеанса рассчитать курс клиента. Устойчивость бизнеса можно предположить за счет отсутствия в г. Нижний Новгород подобной методики.  |
|   |  **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* | Технические параметры стандартного искусственного интеллекта, способность самостоятельно генерировать желаемую фигуру, как конечный результат. Предполагается участие привлекаемых программистов.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Необходимые специалисты: * программист - 1 человек
* массажист -1 человек
* администратор – 1 человек

Необходимые оборудование/материалы: * профессиональная массажная кушетка
* профессиональное массажное масло
* одноразовые: тапочки, простыни
* фирменные халаты

Необходимые финансовые средства (на одного клиента в час):* з/п сотруднику – 800 руб + 200 руб
* аренда кабинета – 500 руб
* расходные материалы – 385,45 руб
* услуги прачечной – 235 руб
 |
| 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.)* | В отличие от перечисленных салонов конкурентов, наш продукт представляет собой коррекцию фигуры без операций, с помощью метода Армопластики, объединившее программу-помощника с искусственным интеллектом и работу массажиста.  |
| 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* | Конечный продукт представляет собой программу, которая самостоятельно определяет количество часов Армопластики для конкретного человека. Необходимым техническим средством будет программное обеспечение, которое будет разработано с учетом поставленных задач (для разработки ПО и его совмещения с базами данных медицинских учреждений будут приглашены специалисты). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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
* Сформировано резюме проекта
* Закреплены работы за участниками проекта
* Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, и т.д.)
* Выдано техническое задание специалистам для создания ПО

  |
| 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*  | Каналы продвижения: страница VK и других соц сетях, сайт в сети интернет, взаимная реклама с салонами с другими услугами красоты. 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 общение с клиентами, прямое заключение договоров с ними, разработка собственного сайта, реклама у партнеров. 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*  | Отсутствие возможности достичь желаемой фигуры и убрать гормональную жировую ткань изнурительными тренировками и диетами в короткие сроки. Возможность с помощью программы-помощника подобрать максимально-возможный короткий курс Армопластики. |
| 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* | Метод Армопластики убирает гормональную жировую ткань, которая не убирается спортом и диетами, а программа-помощник идеально рассчитает количество часов Армопластики на каждую проблемную зону. |
| 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)*  | Для решения проблемы, описанной в пункте 25, люди готовы воспользоваться услугами Армопластики, довериться нам и убедиться в результате.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Люди, желающие в короткие сроки изменить фигуру в лучшую сторону, смогут приобрести услуги Армопластики, что позволит, соответственно, приобрести фигуру мечты и улучшить качество кожи, а также положительно повлияет на ментальное здоровье человека. |
| 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.* | Цифровая трансформация процесса коммуникации и организации в сфере услуг будет продолжаться. Методы обеспечения самостоятельной занятости граждан при помощи новых технологий могут широко использоваться во многих сферах жизнедеятельности. Статистический опрос показал заинтересованность граждан в коррекции фигуры без особых усилий и долгих изнурительных тренировок. Чаcть специалистов переходит на работу «на удаленке» и этот тред развивается, но фигуру хотят сохранить все и без особых усилий. На помощь приходит – массаж. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации:*** Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск инженеров-робототехников, программистов
* Разработка ПО, настройка и тестирование
* Сбор первых заказов

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