ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Использование VR-очков в автосалонах |
| Команда стартап-проекта | 1.Гришкина Анна Вячеславовна2.Глушкова Дарья Алексеевна3.Соловьева Елена Александровна4.Рогуленко Анастасия Андреевна |
| Технологическое направление | Автонет |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | технология- веб-сайт, Telegram-каналпродукт-программа, которая позволит использовать vr-очки(технологии) для продажи автомобилей в автосалонах. Также программа позволит потенциальным покупателям в домашних условиях выбрать автомобиль не выходя из дома |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  программа, которая позволит использовать vr-очки(технологии) для продажи автомобилей в автосалонах. Программа позволит потенциальным покупателям в домашних условиях выбрать автомобиль не выходя из дома. Для этого мы используем технологию виртуальной реальности, которая позволяет создавать трехмерную модель автомобиля и визуализировать его в окружении, максимально приближенном к реальному. С помощью VR-очков, покупатель сможет пройти виртуальный тур по автомобилю, осмотреть его снаружи и внутри, оценить качество отделки и функциональность. Он сможет изменять цвет кузова, выбирать дополнительное оборудование и опции, а также тестировать различные варианты комплектации. Кроме того, программа позволит покупателю узнать все технические характеристики авто, сравнить его с другими моделями и получить подробную информацию о цене и условиях покупки. Покупатель сможет совершить сделку не выходя из дома.Таким образом наша программа поможет потенциальному покупателю авто сэкономить время и деньги на поездках в автосалоны, а также принять правильное решение при выборе авто. |
| Технологические риски | Проблемы в запуске сервиса, проблемы с программным обеспечением программы,  |
| Потенциальные заказчики  | Владельцы автосалонов, которые хотят улучшить качество обслуживания в своем бизнесе |
| Бизнес-модель стартап-проекта (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Продажа автосалонам программы VR-технологий |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Развитие услуг, систем и современных транспортных средств на основе интеллектуальных платформ, сетей и инфраструктуры в логистике людей и вещей.Эффективный инструмент на основе государственно-частного партнерства по поиску, отбору и выращиванию перспективных проектов в успешные высокотехнологические бизнесы мирового масштаба с целью обеспечения устойчивого роста национального ВВП, создания высококвалифицированных рабочих мест, обеспечения суверенитета в критически важных технологиях, укрепление национальной безопасности. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения | 2 000 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Государственные гранты, инвесторы |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | Возможность посмотреть ту или иную модель автомобиля имеется в 3 автосалонах России. Также можно попробовать загрузить модель с сайта производителя, но для этого потребуется необходимое оборудование.VR технологии, ещё не доступны большому количеству дилеров, что делает уникальным возможность эффектной презентации товара клиенту, а также сбор данных о выбранной конфигурации и передача отчета в отдел продаж сокращает время на обработку заказа и позволяет в короткие сроки предоставить клиенту самые лучшие предложенияСвойства чужих продуктов1. Отсутствие обеспечения необходимым оборудованием2. Отсутствие пространства3. Нет доступа к реальной базе комплектацииНаши ценности:1. Наглядность. (Виртуальное пространство позволяет выбрать модель и комплектацию, изучить ее в масштабе 1:1 в режиме дополненной реальности, провести виртуальный тест-драйв нового автомобиля и оставить заявку на его покупку. И все это – с полным погружением «в кадр» и эффектом присутствия.)2. Эффективность. (Приложение позволяет эффективно выбрать и купить автомобиль исходя из личных предпочтений покупателя)3. Доступность. (Наша цель – это сделать подбор личного автомобиля максимально удобным) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Создание программы | 4 | 2000000 |
| Участие в отраслевых форумах и конференциях | 6 | 40000 |
| Поиск инвесторов | 6 | 60000 |
| Продажа сервиса автосалонам | 9 | 60000 |

 |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Гришкина Анна2.Глушкова Дарья3.Соловьева Елена4.Рогуленко Анастасия | 150 000150 000150 000150 000 | 25252525 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 600 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Гришкина Анна | менеджер | 89610052541 | Распределение задач в команде, выстраивание командных процессов, составление бизнес-предложений | образовательная программа: управление автомобильным бизнесом |
| Глушкова Дарья | аналитик | 89156580481 | Анализ изучаемой сферы, поиск рациональных путей решения проблем | образовательная программа: управление автомобильным бизнесом |
| Соловьева Елена  | дизайнер | 89629767377 | Разработка визуальной части проекта, слайдмейкинг, переработка информации | образовательная программа: управление автомобильным бизнесом |
| Рогуленко Анастасия | аналитик | 89636482223 | Анализ изучаемой сферы, поиск новых идей проекта | образовательная программа: управление автомобильным бизнесом |

|  |
| --- |
|  |