**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\*** | Умный склад |
| 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** | *TechNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID ?????????- Leader ID – 4947815- ФИО – Карамнов Денис Михайлович- телефон +7 (964) 537 14 96- почта – batayvtapke@inbox.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 |  | 537182 | Валеева Анастасия Алексеевна | Администратор | +7 (916) 909-65-52valeevanasta@mail.ru |  | Данный участник находился в роли лидера в ведущем проекте 1 курса. |
| 2 |  | 3563898 | Глущенко Екатерина Алексеевна | Производитель | +7 (925) 634-40-54ekaterina.glushchenko204@gmail.com |  | Участвовала в прошлых проектах, проходящих в университете, как создатель. |
| 3 |  | 3659914 | Иванова Вера Игоревна | Интегратор | +7 (977) 519-26-89vera78223@gmail.com |  | Данный участник в раннее созданных проектах, участвовала как интегратор идей  |
| 4 |  | 5371803 | Родионова Анна Андреевна | Администратор | +7 (901) 907-09-43anyarodionovaa@mail.ru |  | Данный участник находился в роли заместителя лидера в ведущем проекте 1 курса. |

 |
|  | **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* | Создание удобного робота, который сможет помогать людям в работе, благодаря которому можно значительно сократить затраты на ручной труд, снизить вероятность ошибок и сделать процесс работы более гибким и эффективным. Процесс работы будет контролироваться с помощью специального программного обеспечения. |
|  | **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* | Робот, который будет проводить инвентаризацию на складе, выявлять недостающие для производства ресурсы, материалы и/или сырье и заказывать у поставщиков. |
| 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* | Облегчает работу работников склада и бухгалтеров при составлении отчётностей |
| 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.)* | Предназначено для юридических лиц и/или компаний, занимающихся преимущественно коммерческой деятельностью любой отрасли, владеющих складскими помещениями, где хранятся ресурсы для производства товаров данной компании. |
| 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* | 1. Интернет вещей (loT): усиленная связь и использование датчиков позволит складу собирать даные о расположении и состоянии товаров, а также о процессах складской логистики
2. Автоматизация и роботизация: Использование роботов и автоматических систем позволит ускорить и оптимизировать процессы загрузки, выгрузки и перемещения товаров на складе
3. Беспроводные технологии: Беспроводные сети и коммуникации позволяют связывать различные устройства и системы на складе для обмена данными и контроля операций
4. Искусственный интеллект (ИИ) и аналитика данных: алгоритмы ИИ и анализ данных помогут оптимизировать планирование поставок
 |
| 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 умного склада может быть основана на различных монетизационных стратегиях, таких как аренда складского помещения, предоставление услуг автоматизированного управления складом, а также продажа и установка технологий для умных складовПримерная себестоимость продукта составит 500–600 тыс. $ |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Производственно-внедренческая компания ООО «Умный склад» (или IQSKLAD) (Россия) - лидер рынка решений по автоматизации интралогистики и складского учета.Amazon – американская компания, крупнейшая в мире на рынках платформ электронной коммерции и публично-облачных вычислений по выручке и рыночной капитализации. Ее «умные склады», использующие самые передовые технологии и роботов, практически единогласно признаются профильными специалистами «эталоном». А сама история компании – это самый яркий пример того, как правильная организация хранения и доставки товаров может превратить небольшой книжный онлайн-магазин в многопрофильное предприятие мирового масштаба стоимостью миллиарды долларов.CMC Machinery занимается разработкой, производством и сервисом оборудования для рассылок, полиграфического и упаковочного оборудования с 1980 года. Достижения CMC в области создания уникальных инновационных, интегрированных и персонализированных решений, ориентированных на комплексное удовлетворение потребностей индивидуальных клиентов, получили заслуженное мировое признание и отмечены внушительным количеством наград различных профильных выставок и отраслевых мероприятий.Будучи одним из лидеров технологической революции в сфере логистики и складского хозяйства, Geek+ использует новейшую робототехнику и искусственный интеллект для разработки гибких интеллектуальных решений по автоматизации логистики. Компания предоставляет современные и надежные сервисные услуги полного цикла, обладая преимуществами передовой технологической базы, точного понимания потребностей клиента, комплексного послепродажного обслуживания и стандарта качества ISO 9001: 2008.Casun специализируется на области мобильных роботов и стремится предоставить клиентам более интеллектуальные продукты и решения для автоматизации логистики. На сегодняшний день Jiashun Intelligent предоставила более 2000 системных решений AGV специально сконструированных по заданиям своих клиентов. В общей сложности 12 000 продуктов AGV различных типов были произведены и применены на крупных предприятиях различных типов.Dorabot со штаб-квартирой в Шэньчжэне является поставщиком робототехнических решений на базе искусственного интеллекта для таких отраслей, как логистика, курьерские, экспресс-отправления (CEP), морские порты, аэропорты, электронная коммерция и производство.Компания «СИТЕК» является официальным партнером фирмы «1С». Основное направление деятельности – внедрение в компанию продуктов 1С и их программное сопровождение. Компания работает по всей России, а также в странах ближнего зарубежья.Китайский гигант интернет-торговли – Alibaba Group. В городе Хучжоу у компании расположен один из крупнейших «умных складов», в рамках автоматизации которого она пошла гораздо дальше простого внедрения WMS-системы. |
| 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* | Наш склад обладает передовыми эко-технологиями и автоматизацией, что позволяет клиентам оптимизировать свои операционные процессы, снизить затраты на трудовые ресурсы и улучшить эффективность своего складского хозяйства. Также мы предлагаем клиентам превосходную точность отслеживания и контроль за товарами, а также их безопасность. В итоге вести дела с нами – это выбрать передовое решение, которое поможет клиентам оптимизировать свои операции, повысить эффективность работы и обеспечить безопасность своих товаров. |
| 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* | В наше время идет очень активная торговля, поэтому торговцам и поставщикам необходима грамотная, качественная и бесперебойная работа складов, а также большое пространство для хранения товаров, поэтому склады очень востребованы. |
|  | **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 оптимизированного склада. 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* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные сотрудники. Команда проекта обеспечит следующие работы:**Этап концептуализации*** Технический анализ
* Финансовый анализ
* Разработка концепции проекта
* Резюме проекта
* Анализ рисков
* Анализ рынка

**Этап планирования*** Создание календарного графика
* Закрепление функций за каждым работником
* Составление бюджета проекта
* Закрепление функций за каждым участником проекта
* Разработка плана проекта
 |
| 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.)* | Наш склад обладает передовыми эко-технологиями и автоматизацией, что позволяет клиентам оптимизировать свои операционные процессы, снизить затраты на трудовые ресурсы и улучшить эффективность своего складского хозяйства. Также мы предлагаем клиентам превосходную точность отслеживания и контроль за товарами, а также их безопасность. В итоге вести дела с нами – это выбрать передовое решение, которое поможет клиентам оптимизировать свои операции, повысить эффективность работы и обеспечить безопасность своих товаров. |
| 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* | Разработкой оптимизированного склада будут заниматься приглашенные специалисты. Специалисты по контролю качества продукта будут производить проверку на готовом этапе проекта. |
| 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:1. Разработана концепция проекта
2. Разработан бюджет проекта
3. Проведен анализ рынка
4. Проведен финансовый анализ
5. Проведен технический анализ
6. Проведен анализ рисков
7. Сформировано резюме проекта
8. Сформирован график работы
9. Закреплены функции за каждым работником
10. Разработан план проекта
11. Закреплены функции за каждым участником проекта
 |
| 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, Youtube.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 заключение договоров, разработка собственного сайта |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема организации складских помещений с помощью роботов, которые будут проводить инвентаризацию на складе, выявлять недостающие для производства ресурсы, материалы и/или сырье и заказывать у поставщиков. |
| 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* | Оптимизированный склад позволит ускорить процесс инвентаризации на складе, выявление недостающих для производства ресурсов, материалов и/или сырье и заказ у поставщиков  |
| 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)*  | Оптимизированный склад будет помогать сотрудникам и бухгалтерам при выполнении работ. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Склады нынешнего поколения будут оптимизированы при помощи роботов, которые будут проводить инвентаризацию на складе, выявлять недостающие для производства ресурсы, материалы и/или сырье и заказывать у поставщиков. |
| 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.* | Оптимизация склада будет продолжаться в будущем еще больше и масштабнее. Новые методы ведения работ склада будут привлекательны для производителей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации** * Обеспечение команды профессиональными сотрудниками
* Разработка склада
* Реализация продукта в жизни нынешних складов
* Сбор первых заказов

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