Приложение № 15 к Договору от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ №

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**«\_6\_» \_ноября\_\_ 2022\_ г.**

Наименование

Получателя гранта

ИНН

Грантополучателя

Наименование акселерационной

программы

Дата начала реализации акселерационной

программы

Дата заключения и номер Договора

|  |
| --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте**  |
| **Название стартап-проекта**  |  «Система автоматизации работы склада»  |
| **Команда** **стартап-проекта**  | 1. Нестеров Александр 2. Потапенко Андрей 3. Оздоев Шахид4. Мяделец Михаил5. Шахов Станислав |
| **Технологическое направление**  |  EnergyNet   |
| **Описание стартап-проекта** **(технология/ услуга/продукт)**  |  Разрабатываемая система представляет собой программно-аппаратный комплекс, направленный на автоматизацию работы склада, перекладывает всю работу на автоматизированный вилочный погрузчик, оставляя человека только в качестве оператора. Создаётся приложение, которым будет пользоваться оператор склада, которое позволит контролировать погрузку/разгрузку товаров со склада, а также контролировать движение вилочных погрузчиков. Также создаётся облачный сервис, служащий для того, чтобы обеспечить связь автоматических вилочных погрузчиков с приложением, и драйвера для связи автоматического вилочного погрузчика с этим сервисом. |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы)  | Полностью убирает проблемы человеческого фактора, исключает повреждение продукта. Снижает затраты на з/п сотрудникам, практически до минимума. |
| **Технологические риски**  | Технологические риски:1) Автоматические вилочные погрузчики и их ПО (имеющиеся на рынке) могут быть несовместимы с разрабатываемым программным обеспечением;2) При сбоях в работе облачного сервиса работа всей системы будет остановлена, и автоматические погрузчики перестанут функционировать;3) При отсутствии интернета вся система также перестаёт работать;4) При взломе программного обеспечения третьими лицами возможно неконтролируемое поведение всей системы и выход её из строя.  |
| **Потенциальные заказчики**  | Склады ответственного хранения, склады с крупно габаритным грузом, склады, распределительный центр принимающего типа. |
| **Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) |  Продажа софта, переоборудование погрузчиков под ключ, обслуживание, абонентская подписка.  |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) |  Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. Мы разрабатываем навигационную систему, которая способствует ориентированию вилочных погрузчиков без участия человека в автоматическом режиме   |
| **2. Порядок и структура финансирования**  |
| **Объем финансового обеспечения2**  | На проверку софта, который был создан собственными силами нашего технического разработчика, нам потребовалось: 1. Умная видео камера(3шт) - 30.000 рублей
2. Роботизированная модель вилочного погрузчика на пульте управления(1шт) – 10.000 рублей
3. Печать QR-кодов – 1.000 рублей
 |
|  | \_\_\_\_\_41.000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| **Предполагаемые источники финансирования**  |  Собственные средства, гранты, сторонние инвестиции. |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3**  |  Объем потенциала рынка: за пределами МКАД (нас интересуют склады находящиеся только за пределами МКАД, т.к. мы нацелены на крупногабаритные грузы и большие партии товаров) находятся больше 100 складов, которые являются нашими потенциальными покупателями. Рентабельность проекта: стоимость одного юнита(софт, оборудование(умная камера (3шт), принтер WI-FI для печати QR-кодов (1шт). Общая сумма ≈ 146.000, а именно ПО (100.000₽) 3 камеры (30.000₽), принтер (16.000), Рентабельность составляет 41%.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана**  | **Длительность этапа, мес**  | **Стоимость, руб.**  |
| 1. Разработка МВП.
 |  3 | 41.000 рублей  |
| 1. Тестирование, отладка МВП.
 | 1  | 100.000 рублей  |
| 1. Разработка рыночного прототипа.
 | 3  | 30.000 рублей |
| 1. Доработка, продажа, маркетинг и продвижение.
 | 2  | 150.000 рублей  |

 **Итого 321.000 рублей**  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |   |
| Размер доли (руб.)  | %  |
| 1. Нестеров Александр Сергеевич2. Потапенко Андрей Олегович  | 8.5001.500 | 8515 |
| Размер Уставного капитала (УК)  | 10.000  | 100  |

   |

3 Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI)

|  |
| --- |
| **5. Команда стартап- проекта**   |
| **Ф.И.О.**  | **Должность**  |  **Контакты**  | **Выполняемые работы в Проекте**  | **Образование/опыт работы**  |
| Нестеров АлександрСергеевич   | Технический разработчик  | alsenses@mail.ru  |  Разработка софта, тестирование, отладка  |  Высшее образованиеАО «Лаборатория Касперского»  |
| Потапенко Андрей Олегович  |  Менеджер  | a-apotapenko03@mail.ru  |  Поиск потенциальных покупателей, расчет рентабельности, создание презентации  |  Среднее образование  |
| Оздоев Шахид Юнусович  | Помощник технического разработчика  | ozdoevsh@gmail.ru  |  Помощь в написании кода  | Высшее образование,ООО “АЙТИ АКАДЕМИЯ”  |
| Мяделец Михаил Алексеевич  | Помощник технического разработчика  | mrr.myadelets@mail.ru | Помощь в написании кода  | Среднее образование, Технопарк направление Web-трек |
| Оберниенко Георгий Игоревич | Консультант по особо важным вопросам  | obernienko.g.i@gmail.ru | Консультация по всем вопросам, наставничество  | Высшее образование  |
| Шахов Станислав Евгеньевич | Помощник технического разработчика  | sse103@mail.ru | Помощь в написании кода | Среднее образование, Технопарк направление ML  |

Приложение 1.

**SWOT анализ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Преимущества** 1.Инновационный продукт2.Отсутствие конкретных аналогов 3.Профессионализм команды 4.Собстевнная разработка  | **Недостатки** 1.Ограниченность ресурсов 2.Неизвестный продукт 3.Ограниченный ассортимент предлагаемой продукции  |
| **Возможности** 1.Восможность получения гранта2.Работа на прямую с покупателями 3.Создание собственного производства 4.Расширение продуктовой линейки  | **Угрозы**1.Появление новых конкурентов 2.Существующие и возможные санкции 3.Неплатежеспособный спрос 4.Непредсказуемость потребительского поведения  |

Приложение 2.

**Бизнес-модель Остервальдера**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Партнеры** -Частные компании  | **Виды деятельности** **-**Переоборудование -Обслуживание -Продажа подписки  | **Потребительские сегменты** -Владельцы складов, использующие вилочные погрузчики с водителем  | **Ключевые ресурсы**-Разработчики ПО**-**Затраты на продвижение **-**Финансы на разработку  |
| **Потоки поступления доходов** **-**Выручка с продажи ПО-Выручка с продажи подписки  |
| **Структура затрат** **-**Зарплата сотрудников -Налоги-Оборудование  | **Ценностное предложение** **-**Уникальное ПО, которое способствует ориентированию вилочных погрузчиков без участия человека в автоматическом режиме  | **Каналы сбыта** **-**Прямой канал сбыта через собственный сайт,-Персональные встречи с покупателями  |
| **Взаимоотношения с клиентом** **-**Личные встречи -Социальные сети  |

**Расчет рентабельности.**

Затраты:

Заработная плата специалиста по установки программного обеспечения на вилочный погрузчик(30.000₽), затраты на транспорт для сотрудника (10.000₽)

R = (чистая прибыль / себестоимость продукта) \* 100%

R ≈ (60.000₽/146.000₽) \* 100% = 41%

1. Бизнес-модель стартап-проекта — это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. 2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)