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 Шахид  4. Мяделец Михаил  5. 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 Сергеевич  2. Потапенко Андрей Олегович | 8.500  1.500 | 85  15 | | 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 Александр  Сергеевич | Технический разработчик | alsenses@mail.ru | Разработка софта, тестирование, отладка | Высшее образование  АО «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 продукт  2.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 гранта  2.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)