Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/sky-box\_(ссылка на проект) \_04.12(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Современная подземная парковка «SKY BOX» |
| 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.* | Проект представляет 5 двух-уровневых парковочных мест, нижние ярусы которого расположены под землёй. Потолок или пол выполнены из толстого высокопрочного стального листа способного выдержать вес автомобиля до 3,5 тон. Благодаря механизму (технология жестких цепей или гидравлических ножниц) подъем нижней ячейки на поверхность займет около 1 минуты. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Базовые технологии силовой электротехники. |
| 4 | **Рынок НТИ** | * Энерджинет |
| 5 | **Сквозные технологии** | * Новые производственные технологии |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1756727  - 3112015  - Людинина Екатерина Викторовна  - +79186598803  - ludininaekaterina@gmail.com |
| 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 | U1756776 | 4588224 | Забожан Михаил Юрьевич | Поиск информации | 12357daz@gmail.com | - | Поиск информации в Интернете | | 2 | U1756793 | 5103388 | Коваленко  Кирилл  Олегович | расчеты | +79185730440 | - | Мониторинг рынка, расчёты | | 3 | U1756755 | 5406676 | Цысарь  Карина  Руслоновна | Поиск информации | +79895289903 | - | Поиск информации зарубежного рынка | | 4 | U1756770 | 659976 | Власов  Андрей  Николаевич | Дизайнер | +79895231989 | - | Заполнение презентации | | |
|  | **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* | Цель проекта - обеспечение комфортного и безопасного хранения автомобилей жителей и гостей ЖК за счет создания подземной парковки. Задачи: 1. Разработка проекта парковки с учетом всех требований и норм. 2. Поиск и выбор оптимального места для размещения парковки. 3. Закупка необходимых материалов и оборудования для строительства. 4. Организация работ по строительству парковки. 5. Тестирование и проверка работы парковки. 6. Обучение жителей ЖК использованию парковки. Ожидаемый результат: 1. Создание комфортной и безопасной парковки для автомобилей жителей и гостей ЖК. 2.Оптимизация использования пространства около ЖК.  3 .Повышение безопасности движения автомобилей . Потенциальные потребители: 1. Жители ЖК, имеющие автомобили. 2. Гости ЖК, приезжающие на автомобилях.  3. Жители ЖК, которые планируют покупку автомобиля. |
|  | **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* | Проект представляет 5 двух-уровневых парковочных мест, нижние ярусы которого расположены под землёй. Потолок или пол выполнены из толстого высокопрочного стального листа способного выдержать вес автомобиля до 3,5 тон. Благодаря механизму (технология жестких цепей или гидравлических ножниц) подъем нижней ячейки на поверхность займет около 1 минуты. |
| 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* | Решает проблему нехватки парковочных мест.  Удовлетворяет потребность:  -жильцов многоквартирных домов в парковочных местах  - Гостей ЖК  - Будущих покупателей квартир ЖК |
| 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.)* | Потенциальными потребителями можно отнести:  -Жители-автовладельцы , имеющие средний заработок и выше.  -Жильцы, которые планирую покупку автомобиля.  -Гости ЖК, которым негде оставить автомобиль.  - Семьи, где машин на 2 и больше. |
| 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* | Для реализации нашей умной парковки нужны существенные разработки:   1. Разработка механизма с помощью инженера 2. Купить участок для строительства парковки 3. Арендовать необходимое оборудование для строительства 4. Подвести электричество к парковкам. 5. Организация работ по строительству. 6. Установка оборудование. 7. Проверить работу устройства. |
| 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.* | Проблема:  Перегруженность парковок около ЖК, нехватка парковочных мест от застройщика.  Ее решение на рынке:  - Подземные парковки.  - Парковки далеко от ЖК.  - Парковочные места от застройщика.  Наше решение:  - Парковочный комплекс представляет 5 двух-уровневых парковочных мест, нижний ярус которого расположен под землёй.  Преимущества:  -Нижний ярус парковки можно использовать как систему подземного гаража.  - Машина находится в безопасности.  -Доступность  Каналы продвижения:  - Билборд по городу  -Билборд рядом с ЖК, на парковке.  Сбыт продукта  - Аренда парковочного места  - Продажа парковочного места.  - Продажа парковочного места, с верхним местом (как бизнес)  Специалисты:  -Инженеры  -Строители  -Механики  - Технические специалисты.  - Юристы (аутсорсинг)  -Электрики  -Бухгалтер  Расходы:  -Налоги  -ЗП рабочим  - расходы на разработку чертежей  -расходы на технологию работы устройства  - покупка земли  - услуги юриста  -реклама  -материал для устройства  - услуги завода для создания устройства  -другие |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Обычные придомовые парковки,  Умные парковки,  [АвтоДом,](https://driff.ru/service/avtostoyanki/52160-avtodom-rostov-na-donu.html)  [Ford Transit Сокол Моторс,](https://driff.ru/service/avtostoyanki/52178-ford-transit-sokol-motors-rostov-na-donu.html) [Автокомплекс.](https://driff.ru/service/avtostoyanki/52180-avtokompleks-rostov-na-donu.html) |
| 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* | - Экологичное использование парковки.  -Собственное парковочное место  -Безопасное хранение автомобиля  - Использование технологичных решений для создания умной парковки |
| 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* | 1. Современный формат 2. Улучшение экологической ситуации рядом с ЖК 3. Парковочное место, будет защищать автомобиль от угона, погодных условий. 4. Дефицит парковочных мест |
|  | **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* | Парковочный комплекс после установки устройства будет поддерживаться с помощью:   1. Технического специалиста 2. Механик   В дальнейшем будет совершенствоваться система безопасности и слежение парковочного места |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Форма организации бизнеса по системе ООО,использована УСН «Доходы».Заказчик будет связываться с исполнителем через его официальные контактные данные и разрабатывать каждый проект в индивидуальном порядке.За предоставления услуг сервиса берется комиссия, которая выше себестоимости. Себестоимость состоит из налогов и затрат. |
| 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.)* | Конкурентные преимущества  -наиболее современные технологии, используемые в разработке;  -экологичное строительство и эксплуатация;  -индивидуальный подход к каждому проекту,благодаря чему все особенности и недочеты можно будет точечно разработать и исправить; |
| 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* | Мы не исходим из каких-либо невозможных технологий, все это уже было реализовано в других странах, мы опираемся на их опыт. Проводится в рамках учебного процесса в Донском Государственном Техническом Университете. Была проделана работа по нахождению и расчету себе-стоймости 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* | Проект находится в стадии разработки идеи, разработана концепция и бизнес модель проекта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Проект находится в стадии разработки, есть минимально работающий продукт в виде начального варианта бота,сайта,концепции проекта.Проекту необходимы психологи и инвестиции |
| 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 :  1.Рекламный билборд  2. Визитки. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые каналы сбыта:   Продажа парковочного места.  Аренда парковочного места  Продажа парковочного места ( как бизнес)  Плюсы такого канала: а. Высокая прибыльность б. Прямой контроль над результатом в. Верная подача продукта и его преимуществ |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема нехватки парковочных мест является актуальной для многих жилых комплексов. Это связано с тем, что количество автомобилей постоянно растет, а места для их стоянки не всегда достаточно. Особенно остро эта проблема стоит в центральных районах города, где плотность застройки высока. В результате водители вынуждены искать свободные места на газонах, тротуарах или даже на проезжей части, что создает неудобства для пешеходов и других участников дорожного движения. Кроме того, хаотично припаркованные автомобили ухудшают внешний вид территории и затрудняют уборку улиц. Для решения этой проблемы необходимо предусматривать достаточное количество парковочных мест на стадии проектирования жилых комплексов и контролировать соблюдение правил парковки. |
| 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* | Проект подземной двухъярусной парковки решает проблему нехватки парковочных мест и улучшает транспортную доступность жилого комплекса. Он также снижает уровень загрязнения воздуха, оптимизирует использование пространства и повышает безопасность транспортных средств. Кроме того, такое расположение парковки делает ее более защищенной от угона и неблагоприятных погодных условий. |
| 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)* | Держатель проблемы крайне заинтересован в решении проблемы. Идея разработки данного сервиса родилась исходя из личного опыта участников команды, многочисленных проблемных интервью,что мы провели в ходе работы над ним. В том числе, данные с сайтов, которые имеют статистику роста цен на парковочное место, а также а росте автомобилей в стране наша команда более достойное предложение. Рост цен на недвижимость, машин и парковочные места в том числе, наталкивает людей покупать недвижимоть и движимоть для стабильной жизни. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Решение проблемы очень простое, круглосуточная оплачиваемая парковка, которая не портит внешний вид двора, а также помогает людям экономить время, которое они бы потратили на поиск места. |
| 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.* | От года к году рынок платных парковок будет только набирать обороты машин становится все больше и больше , а мест припарковаться все меньше ведь застройщики не могут обеспечить достаточное количество мест.  TAM – 33млрд  SAM-~1 млрд  SOM- ~ 27млн |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| -сентябрь 2023-зарождение идеи  -18 сентября-8 декабря 2023-участие в Акселерационной программе Т-шейп(T-shape)  -8 декабря 2023-показ идеи потенциальным инвесторам  -январь 2023-доработка проекта и поиск средств на реализацию |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ  (https://fasie.ru/programs/programmastart/  fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего*  *предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*  Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем*  *представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке  продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению  параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ**  **ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных**  **программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по  программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,**  **мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |