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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ 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** | SafeKids |
| **Команда** **стартап-проекта** | 1. Бегларян Степан Арамаисович  2. Магомедов Вали Олегович  3. Бозиева Жамиля Таймуразовна |
| **Технологическое направление** | 8) Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. |
| **Описание стартап-проекта**  **(технология/ услуга/продукт)** | SafeKids — это мобильное приложение, предназначенное для проверки безопасности интерьера дома для ребенка. В его основе лежит технология распознавания потенциально опасных объектов. Приложении через камеру смартфона в режиме реального времени анализирует помещение, после чего выдает перечень обнаруженных опасностей и рекомендации по их устранению. |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальность стартап-проекта обусловлена необходимостью обеспечения безопасности ребенка дома, защиты его жизни и здоровья от опасностей, кроющихся в бытовых мелочах. |
| **Технологические риски** | К технологическим рискам относятся ошибки в распознавании предметов из-за сбоев работы программы или плохого качества загружаемых фотографий.  Полный SWOT-анализ в приложении А. |
| **Потенциальные заказчики** | Предполагаемая целевая аудитория мужчины и женщины в возрасте 21-35 лет, у которых есть ребенок/дети в возрасте до 6 лет |
| **Бизнес модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Прибыль планируется получать с размещения рекламы в приложении для пользователей бесплатного тарифа, с оплаты расширенной версии подписки и продажи мест в рекомендациях для товаров, необходимых для устранения опасности, маркетплейсам и онлайн-магазинам.  Полная бизнес-модель в приложении Б. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению**  (описание основных технологических параметров) | Приложение с помощью нейронной сети распознает потенциально опасные предметы в помещении. Для обучения нейронной сети используются средства дополненной реальности для создания Датасета на основе YOLOV5. |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| **Объем финансового обеспечения2** | Для реализации MVP необходимы компьютер и телефон суммарной стоимость 160 000 рублей, приобретение для них ПО за 20 000 рублей, а также аренда сервера за 5 000 рублей в месяц. |
|  | 200 000 рублей |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Венчурные фонды, государственные гранты |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта3** | Растущий рынок мобильных приложений, отсутствие прямых конкурентов, поддержка стартапов-проектов со стороны государства и повышение обеспокоенности родителей безопасностью своих детей позволяют сделать вывод о благоприятных условиях для входа на рынок проекта SafeKids.  PI= 507600/350000=1,45  Полный PEST-анализ в приложении В |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап-проекта**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** | | Создание MVP | 4 мес | 200 000 | | Тестирование | 2 мес | 95 000 | | Вывод на рынок образца | 3 мес | 115 000 | | Доработка и маркетинг | 3 мес | 240 000 |     **Итого: Проект SafeKids планируется реализовать в течение 12 месяцев. Необходимые инвестиции — 650 000 рублей.** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Бегларян Степан Арамаисович  2. Магомедов Вали Олегович  3. Бозиева Жамиля Таймуразовна | 4 000  3 000  3 000 | 40  30  30 | | 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** |
| Бегларян Степан Арамаисович | Лидер/Программист | jarnet6@gmail.com | Сбор датасета | Бакалавриат МГТУ им. Н.Э. Баумана |
| Магомедов Вали Олегович | Программист | valimag@yandex.ru | Обучение нейронной сети | Бакалавриат и магистратура МГТУ им. Н.Э. Баумана |
| Бозиева Жамиля Таймуразовна | Менеджер | bozieva.zhamilya@yandex.ru | Управление проектом и маркетинг | Бакалавриат МГТУ им. Н.Э. Баумана |

Приложение А — SWOT-анализ SafeKids

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| 1. Выявление потенциальных опасностей в помещении 2. Удобное приложение 3. Быстрая обработка изображения 4. Бесплатный тариф 5. Для работы сервиса не нужно ничего, кроме камеры смартфона 6. Система распознает даже мелкие детали 7. Моментальные предложения по устранению потенциальных опасностей | 1. Анализ комнаты ведется только при использовании приложения 2. Отсутствие части потенциально опасных предметов в списке «обученных» предметов |
| Возможности | Угрозы |
| 1. Отсутствие прямых конкурентов 2. Расширение возможностей приложения, с помощью которых можно будет проверять не только дом, но и другие помещения, где может находится ребенок 3. Партнерство с компанией Safe-o-kid, производящей товары для детской безопасности 4. Партнерство с компанией Baby Security, оказывающей услуги по обеспечению безопасности ребенка дома 5. Партнерство с маркетплейсами 6. Поддержка некоммерческих организаций, занимающихся детской безопасностью | 1. Неточный анализ помещения из-за плохого качества камеры 2. Потеря интереса пользователя к приложению после единичной проверки 3. Недоступность для российских пользователей оплаты покупок в App Store и Google Play |

Приложение Б – Бизнес-модель Остервальдера



Приложение В — PEST-анализ

|  |  |
| --- | --- |
| Политические | Экономические |
| 1. Изменение законодательства в области налогообложения и лицензирования 2. Политические последствия СВО, касающиеся бизнеса 3. Инвестиционная политика государства 4. Степень защиты интеллектуальной собственности 5. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса | 1. Недоступность трансграничных операций по картам Visa и Mastercard 2. Уход с рынка иностранных компаний 3. Уровень инфляции 4. Отток иностранных инвестиций 5. Уровень ключевой ставки 6. Недоступность оплаты приложений в App Store для российских пользователей 7. Рост рынка мобильных приложений |
| Социальные | Технологические |
| 1. Рост численности населения Земли 2. Демографический кризис в России 3. Рост количества случаев падения детей с высоты в России 4. Отношение современного поколения родителей к безопасности ребенка 5. Стиль жизни и привычки потребления целевой аудитории 6. Проникновение информационных технологий во все сферы жизни общества | 1. Недостаточно хорошее оборудование пользователя 2. Проблемы с сервером 3. Вероятность ошибочного распознавания предметов 4. Доступность иностранных программ для обучения нейронной сети 5. Научные открытия в отрасли нейронных сетей |

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)