**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_13.06.2023\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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\*** | Фулфилмент (аутсорсинг) через мобильное приложение |
| 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** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID 5374660- ФИО – Спиридонов Кирилл Романович- телефон - +7(965) 122 70-00- почта – spiridonoff.ki@yandex.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 | U1753779 | 5374660 | Спиридонов Кирилл Романович | Руководитель проекта | +7(965) 122 70-00 |  | первый IT проект |
| 2 | U1754108 | 5365042 | Рустамов Тамерлан  | Бизнес-аналитик | +7(920) 574 34-81 |  | первый IT проект |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | Проект "Фулфилмент (аутсорсинг) через мобильное приложение" является уникальной платформой, предоставляющей пользователю возможность эффективно и профессионально управлять заказами различных услуг через мобильное приложение. Платформа объединяет широкий спектр исполнителей и позволяет заказчикам быстро и удобно находить подходящих специалистов для выполнения разнообразных задач, таких как доставка, сборка, уборка, ремонт и т.д. Проект "Фулфилмент (аутсорсинг) через мобильное приложение" является надежным решением для всех, кто ищет удобный и непрерывный доступ к профессиональным услугам. Пользователи могут быть уверены в качестве и надежности предоставляемых услуг, а исполнители – в доступе к большому числу потенциальных заказчиков и возможности эффективно управлять своей работой. |
|  | **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* | Будем продавать Программное обеспечение, которое позволит клиентам осуществлять заказ и управление услугами фулфилмента через свои мобильные устройства. Приложение может включать в себя функции, такие как выбор товаров, отслеживание статуса заказа, коммуникация с операторами и службой поддержки, оплата и доставка товаров, а также возможность регулярной подписки на определенные товары или услуги. |
| 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* | Тип потребителей этого проекта может варьироваться. Например, это могут быть частные лица, которые хотят заказать доставку продуктов из магазина, выполнение различных бытовых задач, таких как уборка дома или сборка мебели, или предприниматели, которые нуждаются в услугах доставки или выполнения задач в рамках своего бизнеса.Мобильное приложение в данном проекте позволяет потребителям быстро и удобно оформить заказ на выполнение задачи или доставку, а также отслеживать его выполнение и взаимодействовать с исполнителями. Таким образом, проект облегчает жизнь потребителям, предоставляя им доступ к различным услугам по запросу. |
| 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.)* | 1. Малые и средние интернет-магазины
2. Независимые продавцы на платформах электронной коммерции
3. Производители со средним и высоким объемом производства
4. Стартапы и инновационные компании
5. Международные компании и экспортеры
6. Крупные розничные сети

Они нуждаются в помощи с упаковкой, отправкой и доставкой своих продуктов покупателям |
| 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* | Продукт будет создан на основе разработок в области мобильных технологий, программного обеспечения для логистики и автоматизации процессов. |
| 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 проекта заключается в предоставлении услуг фулфилмента (аутсорсинга логистических процессов) через мобильное приложение. Компания будет сотрудничать с различными поставщиками и интернет-магазинами, предоставляя им возможность управлять всеми этапами обработки заказа (прием заказа, упаковка, доставка) через мобильное приложение. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными конкурентами проекта могут быть уже существующие компании, предлагающие услуги фулфилмента, а также компании, разрабатывающие подобные мобильные приложения для автоматизации логистических процессов. |
| 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* | Ценностное предложение проекта заключается в удобстве и эффективности использования мобильного приложения для управления логистическими процессами. Клиенты смогут значительно сократить время и ресурсы, необходимые для обработки заказов, а также улучшить контроль и взаимодействие с поставщиками. |
| 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* | Проект может быть реализован и устойчив, поскольку обладает следующими конкурентными преимуществами: 1)Уникальность. Комбинация аутсорсинга фулфилмента и мобильного приложения является инновационным подходом, который позволяет клиентам оперативно и удобно управлять и контролировать процесс исполнения своих заказов. Это обеспечивает уникальный опыт и привлекает внимание потенциальных клиентов.2) Наличие уникальных РИД (ресурсов, имеющих долговременное значение), таких как специализированное программное обеспечение для управления исполнением заказов, оптимизации маршрутов доставки и учета товаров на складе. Разработка такого ПО требует значительных инвестиций и экспертизы, что создает препятствия для появления конкурентов.3) Дешевизна. Использование мобильного приложения позволяет сократить затраты на управление процессом фулфилмента, автоматизировать рутинные операции и снизить потери товаров. Это позволяет предлагать конкурентоспособные цены и привлекать больше клиентов.4) Уникальность. Комбинация аутсорсинга фулфилмента и мобильного приложения является инновационным подходом, который позволяет клиентам оперативно и удобно управлять и контролировать процесс исполнения своих заказов. Это обеспечивает уникальный опыт и привлекает внимание потенциальных клиентов. В совокупности эти конкурентные преимущества создают условия для успешной реализации проекта |
|  | **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* | * Модульное мобильное приложение, которое будет позволять пользователям заказывать и отслеживать выполнение услуг фулфилмента (отгрузку, упаковку, доставку товаров)
* Интеграция с системами складского учета и управления инвентаризацией
* Автоматическое уведомление пользователей о статусе выполнения заказа
* Использование геолокации для определения местонахождения товаров и ближайших служб доставки

Обоснование: Идея фулфилмента через мобильное приложение соответствует современным тенденциям развития электронной коммерции и облегчает процессы складского учета и доставки товаров. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | * Формирование команды специалистов по разработке приложения, обслуживанию клиентов и управлению процессами фулфилмента
* Организация партнерства с поставщиками услуг по упаковке и доставке товаров
* Определение ценообразования и моделей оплаты для клиентов
* Расчет финансовых показателей: доходности проекта, окупаемости инвестиций
 |
| 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.)* | * Удобство и простота использования мобильного приложения для заказа и отслеживания выполнения услуг фулфилмента
* Использование инновационных технологий для оптимизации процессов фулфилмента
* Быстрая и эффективная доставка товаров
* Гибкость в выборе услуг фулфилмента и индивидуальный подход к каждому клиенту
 |
| 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* | * Разработка мобильного приложения с удобным интерфейсом и функционалом для заказа и отслеживания услуг фулфилмента
* Интеграция приложения с системами складского учета и управления инвентаризацией
* Применение технологий геолокации и уведомлений для оптимизации процессов доставки
 |
| 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* | * Проведение исследования рынка и определение потенциальных клиентов и партнеров
* Анализ технической и финансовой осуществимости проекта
* Проработка концепции продукта и составление бизнес-плана
 |
| 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*  | Реклама в социальных сетях и интернет-ресурсах, Электронная почта и рассылки, Блоги, статьи и влиятельные люди |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мобильные платформы и магазины приложений, B2B продажи и договоры: Установление партнерских отношений с другими бизнесами, которые могут использовать данный продукт, и заключение с ними договоров на поставку и сотрудничество. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, которую преследует фулфилмент, заключается в эффективной и успешной обработке, исполнении и доставке заказов, чтобы удовлетворить потребности клиентов и обеспечить высокий уровень обслуживания. |
| 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* | Решается логистика, также хранения, отгрузка товаров, контроль заказов и тд. |
| 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)*  | Удобство и эффективность: Приложение Фулфилмент позволяет вам быстро и легко осуществить процесс фулфилмента, не выходя из дома или офиса. Вам не потребуется тратить время и усилия на поиск и обработку заказов вручную.Экономия времени: Приложение автоматизирует процесс фулфилмента, что позволяет вам сосредоточиться на других важных задачах и эффективно использовать свое время.Увеличение точности и снижение ошибок: Приложение минимизирует вероятность ошибок при обработке заказов и оперативно предупреждает о возможных проблемах или несоответствиях. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Благодаря этому ПО люди смогут оптимизировать свой день переложив логистику, хранения, отгрузку, упаковку и другую рутину, связанную с товаром. |
| й | **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.* | имеет высокий потенциал в условиях развивающегося рынка электронной коммерции и растущего спроса на логистические услуги. Благодаря эффективному использованию мобильных технологий, бизнес может обладать высокой рентабельностью за счет увеличения производительности. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Разработка мобильного приложения: Проектирование и разработка мобильного приложения, которое будет предоставлять полный цикл услуг фулфилмента через удобный интерфейс.*
2. *Расширение команды: найти и нанять специалистов, которые будут управлять различными аспектами проекта, включая продажи, маркетинг, техническую поддержку и операции.*
3. *Партнерство с логистическими компаниями: установить сотрудничество с надежными логистическими компаниями для обеспечения доставки товаров клиентам.*
4. *Установка складского оборудования: поставить необходимое оборудование на склады, чтобы обеспечить хранение и упаковку товаров.*
5. *Запуск маркетинговых кампаний: Разработка и запуск маркетинговых кампаний для привлечения новых клиентов и удержания существующих.*
6. *Установка системы отчетности и аналитики: Разработка системы отчетности, которая будет предоставлять клиентам информацию о доставке и состоянии заказов.*
7. *Увеличение оборота: Активное продвижение продукта на рынке с целью увеличения числа клиентов и оборота проекта.*
8. *Развитие дополнительных услуг: Исследование и внедрение новых дополнительных услуг, которые могут быть предложены клиентам для усиления конкурентных преимуществ.*
9. *Расширение международного присутствия: Расширение деятельности за пределы национального рынка через установление партнерских отношений с компаниями в других странах.*
10. *Непрерывное улучшение: Постоянное изучение и анализ отзывов и потребностей клиентов для постепенного улучшения качества предоставляемых услуг и обеспечения высокого уровня удовлетворенности клиентов.*
 |