**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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\*** | Благоустройство парковок |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** | *Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1756576  - id 4958466  - Горелова Виктория Сергеевна  - 89672409592  - [gorelovavika777@yandex.ru](mailto:gorelovavika777@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 | U1756576 | 49958466 | Горелова Виктория Сергеевна | Координатор, мотиватор | 89672409592  gorelovavika777@yandex.ru | - | Незаконченное высшее образование по направлению «Менеджмент организации» | | 2 | U1756577 | 5396972 | Зуева Екатерина Александровна | Генератор идей, критик | 89168407617  zyeva8417@gmail.com | - | Незаконченное высшее образование по направлению «Менеджмент организации» | | 3 |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Создается нововведение для приложения «Парковки». Оно заключается в том, что все пользователи приложения смогут по мимо основным функциям воспользоваться услугой выявления свободных мест на интересующей их парковке. Подъезжая к парковке, водитель сможет в приложении посмотреть наличие свободных мест на ней и не будет тратить свое время на то, чтобы объехать всю парковку в поиске места, которого по итогу может там не оказаться. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | В продажу пойдет уникальная функция для приложения с полностью подготовленной для этого основой в виде переделанных парковочных мест с встроенными датчиками, отслеживающими наличие и отсутствие свободных мест на парковках города. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Эта функция позволит экономить время всем водителям, которые по какой-либо причине оказавшись в Москве имеют необходимость припарковать свое транспортное средство. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Мужчина или женщина в возрасте старше 18 лет до приметно 75. Человек имеет паспорт РФ и справку по форме 003, что говорит о том, что он оказался здоров после проверки у таких врачей как офтальмолог, психиатр, нарколог, невролог, отоларинголог. Человек имеет достаточный доход что бы пользоваться смартфоном и иметь или арендовать авто. Он проживает, учится, работает в Москве или приехал в качестве туриста. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Приложение «Яндекс транспорт», «Парковки». |
| 13 | **Бизнес-модель\***  *.* | Ценность проекта заключается в том, что он решает проблему, с которой сталкивается большой слой населения, способом создания ценности является реклама, направленная на указание проблемы и ее решения. В продажу пойдет уникальная функция для приложения с полностью подготовленной для этого основой в виде переделанных парковочных мест с встроенными датчиками, отслеживающими наличие и отсутствие свободных мест на парковках города. Финансирование – гранты, акселераторы, краудфандинг, финансирование от потенциальных клиентов. Продвижение и сбыт по средствам внедрения в приложение. |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Яндекс.Парковки, Парковки Москвы, Anchor Pointer, Parkopedia, ParkApp. |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Клиенты должны взаимодействовать именно с нами, потому что мы предлагаем уникальный продукт. |
| 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.)\*** | Бизнес устойчив тк с каждым годом становится все больше машин, а парковочные места увеличиваются с меньшей скоростью. Проект с уникальным РИД тк ранее на рынке не было представлено подобных. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Наша разработка позволяет объединить информацию о наличии или отсутствии парковочных мест со всего города в одном приложении, что позволяет существенно экономить время водителей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\* | После заключения всех договоров начнется реализация проекта на улицах города. Команда подрядчика будет ставить датчики, а it-специалист параллельно вводить их в программу. Затем маркетолог разместит рекламу для информирования жителей. Партнерские партнерства будут выстраиваться с государством и приложением парковки. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | Главное конкурентное преимущество – отсутствие аналогичных предложений и наличие проблемы, которую наш продукт способен решить. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\* | Наличие приложения, куда можно внести новшество в виде нашего проекта (приложение парковки), возможность передачи информации с одного устройства на другое через интернет. Пользователь планируя свой маршрут может зайти в приложение и заранее посмотреть свободные места на парковках и, в зависимости от полученной информации, он может поехать по запланированному маршруту или присутствии там мест, найти в приложении ближайшую парковку со свободными местами. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Продукт полностью готов на уровне идеи и придумки деталей, рисков и тд. Для того что бы начать этап его реализации необходимо должное финансирование. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект соответствует приоритетам региона, а точнее города Москва т.к. он помогает минимизировать впустую потраченное время во время управления тс в условиях загруженности парковок на улицах города. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | Партнерство с ведущим приложением в данной области, размещение рекламы в самом приложении и на просторах интернета. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | Проект будет существовать как функция уже функционировавшего приложения, т.к. для пользователей это будет намного удобнее отдельного нового приложения. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Проблема возникает у водителей на улицах города Москва при желании припарковаться. Из-за большого количества машин и относительно небольшого количества парковочных мест водитель собираясь оставить свое тс на удобной ему парковке далеко не всегда может быть уверен в том, что там будут свободные места и ему приходится тратить время на то, чтобы объехать первую парковку и при отсутствии мест поехать на другую. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Решается полностью проблема с поиском парковочного места, ведь еще из дома можно посмотреть наличие парковок по близости с местом прибытия и запланировать маршрут к конкретной парковке, где есть достаточно свободных мест. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Взаимосвязь выявленной проблемы с потенциальным потребителем очень высока. У водителей периодически (частота зависит от местонахождения в пределах города) возникают проблемы с поиском свободных мест, наш проект после внедрения его в приложение будет легко и быстро решать возникшие вопросы парковки. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Водитель планирующий припарковаться на одной из парковок в Москве сможет заранее посмотреть наличие свободных мест или при их отсутствии на запланированной парковке сможет оперативно найти по близости другую парковку, где он сможет оставить свое тс. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | По данным аналитиков, сегодня количество машин в мегаполисе достигает 4,7 млн. экземпляров, при этом постоянно в городе живут 12,5 миллионов человек. Если учитывать Подмосковье, то это 13% от всех авто в России. Параметр TAM может составлять до 4 млн. человек. SAM – поскольку на существующем рынке нет аналогов, то и конкурентов тоже нет, это значит, что все потенциальные клиенты будут пользоваться нашими разработками. SOM – по данным, проведенным нами опроса, приложением готовы пользоваться 80% людей (в опросе участвовало 60 человек, подходящих под описание целевой аудитории) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Вписать текст сюда* |