Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/avtosarm](theme/theme1.xml) | *10.01.2025 09:06* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта  | **Псковская область** |
| Наименование акселерационной программы  | **Акселератор «Политехник»** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | АвтоШарм |
| **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.* | Создание сайта с интегрированной нейросетью для подбора автомобилей. Платформа будет помогать пользователям выбирать оптимальные автомобили, исходя из их предпочтений и бюджета. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - 1868209- 4695445- Ильин Илья Александрович- +79211149311- akaashikeiji5@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 | Опыт и квалификация |
| 1 | 1895426 | 5025823 | Ермолаев Александр Павлович | manufacturer | +7 (953) 242-33-27, er.al.pa@yandex.ru |
| 2 | 1868227 | 5025800 | Никонёнок Даниил Михайлович | manufacturer | +7 (911) 392-56-14, +7 (911) 392-56-14, gamesplay7008@gmail.com |
| 3 | 1887292 | 5025815 | Колчин Юрий Олегович | manufacturer | +7 (911) 692-65-77, +7 (911) 692-65-77, colchin2005@mail.ru |
| 4 | 1895444 | 6088664 | Багаев Владимир Александрович | manufacturer | +7 (951) 753-76-77, +7 (951) 753-76-77, vladimirbagaeff@yandex.ru |
| 5 | 1901847 | 6342041 | Точилов Кирилл Викторович | manufacturer | +7 (996) 947-07-25, +7 (996) 947-07-25, kirill.to4ilow2016@yandex.ru |

 |
|  | **проект плаНа 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* | Создание сайта с встроенным искусственным интеллектом для подбора автомобиля для клиента. Цели: создание этого сайта Области Ожидаемые результаты: Система предлагает решения, которые учитывают все ключевые параметры выбора — от бюджета до состояния автомобиля. Ожидаемый результат — увеличение числа клиентов за счет удобства и скорости подбора, а также снижение риска при покупке. Области применения результатов: искусственный интеллект Потенциально потребительские сегменты: B2C |
|  | **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* | Продукт: предоставление услуги подбора оптимального варианта автомобиля для потребителя в зависимости от его бюджета и пожеланий. Нейросеть будет анализировать базы автомобилей для его выбора. |
| 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* | Потребитель (B2C) может не обладать нужными знаниями о том, где, когда и как лучше подбирать автомобиль. При покупке автомобиля с пробегом потребитель может не обладать навыками оценки самого состояния автомобиля а также есть сложности с решением юридических вопросов. |
| 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.)* | Физические лица: Количество потенциальных потребителей( по данным вордстата) порядка 1000000 Прежде всего это интернет-порталы и специализированные сайты (66%), отзывы и рейтинги автовладельцев (46%), рекомендации друзей и знакомых (43%), а также социальные сети и форумы (17%). Официальные же каналы, такие как дилерские центры (22%), автосалоны и выставки (14%), несколько уступают по значимости. Еще один вывод из этих результатов — высокая востребованность интернет-ресурсов в процессе выбора авто. Интернет-порталы и специализированные сайты имеют большую значимость в группе до 45 лет (18-24 лет — 77%, 25-34 лет — 80%, 35-44 лет — 71%). Характеристики: Возраст: 18-45 лет. Активные пользователи интернет-платформ для поиска авто. Предпочтение: мобильность и удобство при покупке. Географический охват: платформа будет доступна по всей России, с акцентом на крупные города. |
| 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 базируется на применении современных технологий искусственного интеллекта и машинного обучения. Нейросеть обучается на данных с интернет-ресурсов по продаже авто, чтобы предложить наиболее релевантные и точные рекомендации. Также проект планирует использовать Big Data для анализа потребительских предпочтений и улучшения алгоритмов поиска. |
| 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.*  | Основным источником дохода будут комиссии с сделок, совершенных через платформу, а также возможность предоставления дополнительных платных услуг, таких как проверка юридической чистоты автомобиля, оценка технического состояния, помощь с оформлением документов. Дополнительные каналы монетизации могут включать партнерские программы с дилерами и автосервисами, а также рекламу внутри платформы. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | https://auto.ru/sale/autoru\_podbor/?utm\_source=yandex\_direct&amp;utm\_medium=direct.do&amp;utm\_campaign=460\_allweb\_none\_all\_epk-perform\_spb\_podbor-new-car-quiz-460\_113234977&amp;utm\_content=cid:113234977|gid:5475561653|aid:16372923340|ph:52635782811|pt:premium|pn:1|src:none|st:search|cgcid:0|dt:desktop&amp;utm\_term=сайт автоподбор&amp;adjust\_t=54anhv8\_h2o9caj&amp;adjust\_campaign=113234977&amp;adjust\_adgroup=5475561653&amp;tracker\_limit=10000&amp;adjust\_ya\_click\_id=5363117594139164671&amp;yclid=5363117594139164671 https://weoneauto.ru/services/podbor-b-u-avtomobilya/?utm\_source=yandex&amp;utm\_medium=cpc&amp;utm\_campaign=69662439&amp;utm\_content=11568695924&amp;utm\_term=сайт автоподбор&amp;yclid=9999875620709859327 https://chestniy-autopodbor.ru/?calltouch\_tm=yd\_c:106907449\_gb:5409884504\_ad:15888476017\_ph:50754323351\_st:search\_pt:premium\_p:3\_s:none\_dt:desktop\_reg:25\_ret:50754323351\_apt:none&amp;utm\_medium=cpc&amp;utm\_source=yandex&amp;utm\_campaign=106907449&amp;utm\_content=15888476017&amp;utm\_term=---autotargeting&amp;yclid=14895263376499539967 https://авто-подбор.рф/?ysclid=m20mwqr27181802401 https://autobrothers.pro/?yclid=14823271027187384319 |
| 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* | Клиенты должны выбирать АвтоШарм, потому что: Платформа использует искусственный интеллект для персонализации предложений, что экономит время и минимизирует ошибки при выборе. Интеграция с сервисами юридической проверки автомобилей позволяет пользователям быть уверенными в безопасности сделки. Простота и удобство интерфейса обеспечивают лучший пользовательский опыт по сравнению с конкурентами. |
| 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.)***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* | АвтоШарм имеет конкурентные преимущества благодаря использованию новейших технологий ИИ, которые делают процесс подбора автомобиля более быстрым, точным и безопасным по сравнению с ручным поиском. Спрос на такие технологии растет, особенно среди молодых людей, что подтверждает потенциальную прибыльность и устойчивость 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* | Интеграция с крупнейшими площадками по продаже авто для сбора данных. Использование Big Data для анализа автомобильного рынка и предпочтений пользователей. Обеспечение безопасных транзакций через систему проверки юридической чистоты. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | В доработке |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****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.)* | В доработке |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | В доработке |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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* | В доработке |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | В доработке |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | В доработке |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В доработке |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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 «АвтоШарм» решает следующие части проблемы, с которыми сталкиваются покупатели автомобилей: Подбор автомобиля: Искусственный интеллект анализирует предпочтения клиента (бюджет, марка, модель, состояние) и предлагает оптимальные варианты автомобилей, что значительно ускоряет процесс выбора. Оценка технического состояния: Для покупателей подержанных автомобилей платформа предоставляет возможность анализа состояния авто на основе данных о пробеге, характеристиках двигателя, историй обслуживания и других технических параметров. Юридическая проверка: Сервис помогает пользователям проверить автомобиль на юридическую чистоту, включая залоги, аресты, регистрацию, наличие штрафов и другие правовые аспекты. |
| 26 | **«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 11)*  | Держателем проблемы являются частные лица (B2C сегмент), которые планируют купить автомобиль, но сталкиваются с трудностями при его выборе, оценке состояния и проверке юридической чистоты. Основные мотивации пользователей: Экономия времени: Покупатели ищут способы быстро и удобно выбрать автомобиль, минуя долгие и сложные поиски на различных платформах. Уверенность в покупке: Клиенты хотят быть уверенными в том, что приобретаемый автомобиль находится в хорошем техническом состоянии и юридически чист. Минимизация рисков: Покупатели стремятся снизить риски, связанные с покупкой подержанного автомобиля, включая юридические и технические проблемы. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема решается с помощью нейросети, которая подбирает оптимальные варианты автомобилей, анализирует их техническое состояние и проверяет юридическую чистоту. Удобный интерфейс и автоматизированные проверки делают процесс покупки быстрым и безопасным. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | В доработке |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | В доработке |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) | В доработке |
| **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* | В доработке |
| 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.* | В доработке |
| 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.* | В доработке |
| 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* | В доработке |
| 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.* | В доработке |
| 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* | В доработке |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | В доработке |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | В доработке |
| 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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**Календарный план**

 ***Календарный план проекта:***

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