**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/bingocar 19.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | BingoCar |
| 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* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: 1750185  - Leader ID: 2149249  - ФИО: Краснова Милена Николаевна  - телефон: 8 (962) 913-96-76  - почта: milena-krasnova2001@mail.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 | 1751666 | 2724435 | Гусева Анастасия Михайловна | Дизайнер | 8 (900) 155-39-78  guna1990@yandex.ru |  | Опыт в сфере дизайна 2 года | | 2 | 1751749 | 5416121 | Косауров Александр Дмитриевич | Аналитик | 8 (985) 830-42-04  Sashakosaurov@gmail.com |  | Опыт в сфере маркетинга 2 года | | 3 | 1751671 | 4973672 | Соколов Данила Федорович | Аналитик | 8 (968) 435-75047  sokolovvdan@gmail.com |  | Опыт в сфере маркетинга 1 год | | 4 | 1751762 | 4973656 | Воробьева Алина Дмитриевна | Копирайтер | 8 (992) 228-43-29  dk.lu@mail.ru |  | Опыт в сфере копирайтинга 1 год | | |
|  | **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* | BingoCar - приложение для информирования и поиска автозапчастей и сервисных услуг. Цель — упростить поиск различных автозапчастей и сервисных услуг, а также предоставить возможность голосовому помощнику найти все за пользователя. Области применения: мобильные устройства, планшеты. |
|  | **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* | Приложение BingoCar, совмещающее в себе несколько частей: автозапчасти, правила ПДД, голосовой помощник BingoDog, который с легкостью поможет найти нужную автозапчасть или объяснить ее суть в автомобиле. |
| 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* | Проблему, которую решает BingoCar, можно описать как потребность в быстром и удобном поиске автозапчастей и сервисных услуг. Эта проблема актуальна для различных групп потребителей:  Люди в возрасте от 18 до 65 лет, которые сталкиваются с периодическими поломками своего автомобиля. Это в основном люди с низким или средним уровнем дохода, для которых важно быстро и недорого решить проблему с автомобилем.  Те, кто хочет изучить теорию ПДД или пройти тесты для подготовки к экзамену.  Автосалоны, которым необходим широкий ассортимент запчастей и услуг для своих клиентов.  Таким образом, BingoCar предлагает решение, которое упрощает и ускоряет процесс поиска нужных автозапчастей и услуг, экономя время и силы потребителей. |
| 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.)* | Потенциальные потребительские сегменты для BingoCar включают в себя физические лица и юридические лица. Среди физических лиц основная аудитория — люди в возрасте от 18 до 65 лет с разными уровнями дохода, особенно те, кто сталкивается с необходимостью ремонта автомобиля. Эта группа может также включать в себя людей, желающие подготовиться к экзамену по ПДД. Юридическими лицами могут быть автосалоны и сервисные центры, которым нужен удобный доступ к ассортименту запчастей и услуг. Географически платформа может быть интересна пользователям из разных регионов. Рынок в основном ориентирован на B2C, но есть потенциал и в сегменте B2B. |
| 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 BingoCar основан на современных технологиях поиска и агрегации данных. Используется несколько ключевых научно-технических решений:   1. Алгоритмы поиска и фильтрации: обеспечивают быстрый и точный поиск запчастей и услуг на основе заданных пользователем параметров. 2. Голосовой помощник BingoDog: разработан на базе искусственного интеллекта и машинного обучения, позволяет проводить поиск и консультации голосом. 3. Интеграция с внешними системами: для предоставления актуального ассортимента и цен от различных поставщиков и магазинов. 4. Мобильная разработка: для удобного и быстрого доступа к платформе со смартфона.   Все эти решения будут интегрированы в единую платформу. Собственные разработки будут использоваться в паре с существующими решениями для максимизации эффективности и удобства для пользователя. |
| 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 BingoCar базируется на агрегации магазинов автозапчастей и сервисных услуг в одном мобильном приложении. Заработок будет осуществляться за счет: - компаний, готовых за деньги размещать в приложении информацию о своих товарах и услугах в "первом ряду" в результатах поиска;  - рекламы магазинов внутри приложения;  - платы магазинов за клик по ссылке;  Для привлечения пользователей будут использоваться контекстная и таргетированная реклама на автомобильных и других тематических сайтах, а также активное продвижение через собственный сайт.  Отношения с потребителями будут строиться через высококачественную поддержку, которая включает в себя голосового помощника BingoDog.  Финансовые и человеческие ресурсы будут привлекаться через инвестиционные раунды и партнерские соглашения. На начальных этапах, для привлечения новых пользователей, возможно внедрение системы лояльности, включая викторины и баллы, которые можно будет обменять на различные бонусы или подписку на улучшенные функции приложения. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Zap-online  UREMONT  Специалисты по диагностике автомобилей  Голосовые ассистенты Siri, Алиса  Auto.drom.ru  AVTOALL |
| 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* | Наше приложение BingoCar предлагает удобный и быстрый способ поиска автозапчастей и сервисных услуг. Мы выделяемся на рынке благодаря нашему голосовому помощнику BingoDog, который существенно упрощает процесс поиска и выбора нужных деталей или услуг. Это экономит время пользователя, которое часто критично при поломках или неотложных ремонтах. Кроме того, у нас широкий ассортимент продуктов, и мы предлагаем дополнительные фичи, такие как справочник по ПДД и возможность прохождения тестов для подготовки к экзамену. Наша платформа не просто упрощает процесс покупки, она делает его более информативным и менее стрессовым. |
| 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* | Реализуемость бизнеса BingoCar обосновывается несколькими ключевыми факторами. Во-первых, у нас есть уникальный голосовой помощник BingoDog, который делает процесс поиска запчастей и услуг более удобным и быстрым. Это существенное конкурентное преимущество, так как большинство аналогичных платформ не предлагают такой функционал. Во-вторых, наш ассортимент широк и собран из разных источников, что дает пользователям больше выбора.  Спрос на автозапчасти и автосервисные услуги стабильно растет, как показывают рыночные тенденции. Более того, с учетом роста цен на услуги и запчасти, наша платформа позволяет сэкономить время и деньги пользователям, что делает ее востребованной.  Финансовая устойчивость обеспечивается через модель монетизации, включая переходы на сайты партнеров для совершения покупок, а также возможные подписки и бонусные системы для пользователей. Все это делает бизнес не только реализуемым, но и устойчивым на долгосрочную перспективу. |
|  | **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* | Идея «BingoCar», как цифрового продукта, направлена на использование передовых технологий в области программирования и Big Data. Она соответствует технологическому направлению благодаря использованию следующих основных технологических параметров:  Ведение и изучение массива Bigdata  Работа на актуальном мобильном ПО, также актуальных версиях этого ПО  Работа с инновационными наработками в области виртуальных помощников и нейросетей  Алгоритмы поиска и фильтрации, обеспечивающие быстрый и точный поиск запчастей и услуг на основе заданных пользователем параметров |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Календарный план стартап-проекта   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Исследование рынка и анализ конкурентов | 1 | 180 000 | | Разработка бизнес-плана | 2 | 450 000 | | Разработка MVP | 2 | 300 000 | | Тестирование MVP на целевой аудитории | 1 | 750 000 | | Разработка и тестирование итогового продукта | 5 | 500 000 | | Изменение продукта на основе обратной связи от пользователей | 2 | 1 200 000 | | Создание стратегии маркетинга | 1 | 1 600 000 | | Рекламная кампания для привлечения первых клиентов | 1 | 3 000 000 | | Анализ эффективности маркетинговых каналов и корректировка стратегии | 1 | 530 000 | | Масштабирование бизнеса (расширение команды, увеличение оборота) | 6 | 2 200 000 |   Итого: 10 710 000 руб.      Организационные внутренние процессы команды:  1. Разработка и улучшение алгоритмов поиска и фильтрации: команда разработчиков будет постоянно работать над улучшением алгоритмов поиска Bingocar, чтобы обеспечить быстрый и точный результат для пользователей.  2. Сбор и анализ данных: будем использовать массив Bigdata для анализа предпочтений пользователей, а также для выявления наиболее популярных запчастей и услуг, что поможет нам оптимизировать наш ассортимент.  3. Поддержка пользователей: служба поддержки всегда готова помочь пользователям в решении любых вопросов и проблем, связанных с использованием нашего приложения.  4. Сотрудничество с партнерами: Bingocar будет активно сотрудничать с автосервисами, магазинами автозапчастей и другими партнерами для расширения возможностей нашего сервиса и улучшения качества обслуживания пользователей.  5. Обучение и развитие сотрудников  6. Безопасность данных: гарантируем безопасность и конфиденциальность данных наших пользователей.  7. Регулярное обновление приложения: будем регулярно обновлять наше приложение, чтобы улучшить его функциональность и удобство использования.  8. Маркетинг и продвижение: будем активно продвигать Bingocar на рынке, чтобы привлечь больше пользователей и увеличить долю на рынке.  9. Ежедневные встречи команды: каждый день команда собирается на короткие встречи, чтобы обсудить текущие задачи и проблемы, а также поделиться новыми идеями.  10. Еженедельные встречи с руководством: Каждую неделю проводить встречи с руководством компании, чтобы обсудить результаты работы, планы на будущее и решить возникающие проблемы.  11. Внутренние коммуникации: использовать различные инструменты для внутренних коммуникаций, такие как корпоративный чат, электронная почта и внутренняя социальная сеть. |
| 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.)* | Мультисервис внутри одного приложения, которое позволяет получить ЦА всю необходимую информацию по ее запросу.  Наше приложение рассчитано на широкий охват ЦА, благодаря разностороннему подходу к решению задачи клиента: он может как воспользоваться интерактивным голосовым помощников, который сможет ответить на поставленный клиентов вопрос, так и воспользоваться ручным поиском информации, если клиентом плохо и тяжело воспринимаются технологии виртуальных помощников |
| 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* | 1. Алгоритмы поиска и фильтрации: обеспечивают быстрый и точный поиск запчастей и услуг на основе заданных пользователем параметров. 2. Голосовой помощник BingoDog: разработан на базе искусственного интеллекта и машинного обучения, позволяет проводить поиск и консультации голосом. 3. Интеграция с внешними системами: для предоставления актуального ассортимента и цен от различных поставщиков и магазинов. 4. Мобильная разработка: для удобного и быстрого доступа к платформе со смартфона. |
| 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* | На данный момент у проекта имеются кликабельные демонстрационные версии продукта. |
| 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* | 1. Баннеры на дорогах 2. Реклама в интернете, у блогеров 3. Размещение информации на целевых сайтах у ЦА (Дром, Драйв и т.д.) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Поскольку продукт является мобильным приложением, распространяться оно будет в приложениях-магазинах, такие как AppStore, Play Market и другие площадки для скачивания мобильных приложений |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Актуальность проекта объясняется тем, что в наше время автомобилистам довольно сложно и проблематично искать запчасти или товары для ТО на свой авто. Обусловлено это отсутствием структурированной информации для каждого отдельного случая, ввиду чего, для поиска ответа на тот или иной вопрос, пользователю требуется тратить большое количество времени в серфе интернет-источников или посещения разных сервисных центров для консультации. |
| 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* | Наш проект предоставляет владельцу авто возможность получить информацию и рекомендации в несколько кликов и всего в одном приложении. Так же, после получения интересующей его информации, мы проактивно сделаем так, чтобы закрыть последующие вопросы автовладельца, которые могут возникнуть после предыдущего запроса, например на вопрос “когда стоит заменить масло в двигателе” мы дадим ему ответ, а после сразу подберем предложения из магазинов для конкретно его авто и подскажем качественный автосервис, где ему смогут произвести замену. |
| 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)* | 1. Потенциальные покупатели автомобилей 2. Автовладельцы. 3. Сервисные центры. 4. Производители автомобилей и их дилерская сеть. 5. Люди, связанные с автомобильной тематикой (автомобильные журналисты, блогеры, автомобильные эксперты). 6. Аксессуары и запчасти для автомобилей. 7. Автомагазины |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Рассмотрим на примере - человеку необходимо заменить тормозные диски на авто, по его ощущениям, стало хуже.  Пользователь обращается к BingoCar с вопросом: “Мне нужно заменить тормозные диски, что делать?”, на что получает выписку из сервисной книжки когда пора менять диски в километраже, также ссылки на необходимые ему тормозные диски, согласно ВИН номеру авто из разных магазинов, также получает рекомендации по замене в придачу тормозных колодок и проверку суппорта. После, выдаст предложения по сервисным центрам с ценами на услуги и отзывами от других пользователей, которые подтянутся из Яндекс.Карт, благодаря чему пользователь проактивно получит всю необходимую ему информацию по запросу и даже чуть больше (проактивно). |
| 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.* | Объем российского рынка услуг автосервиса по итогам 2021 года составил 173 млрд руб. При этом более двух третей этого рынка приходится на услуги независимых станций технического обслуживания. Об этом в ходе выставки MIMS Automobility 2022 заявил Сергей Удалов, исполнительный директор аналитического агентства «Автостат».  По его словам, в настоящее время в России находится 79 тыс. точек продаж и обслуживания автомобилей, в том числе 3,45 тыс. официальных дилерских центров. По оценкам «Автостата», в настоящее время наблюдается отток клиентов обслуживания автомобилей от официальных дилеров к независимым СТО. При этом средний возраст автомобиля в РФ увеличивается: если в 2016 году он составлял 14,1 года, то в 2022-м достиг отметки 15,2 года.  Всё это говорит о том, что наш проект даже в настоящее время - очень перспективная и дальновидная история. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Улучшение алгоритмов аналитики запросов пользователя и фильтрации под него рекламы    2. Внедрение системы отзывов и рейтингов: пользователи смогут оценивать качество оказываемых услуг и оставлять свои отзывы, отличные от отзывов на Яндекс.Картах, что позволит улучшать работу и услуги проекта.    3. Увеличение числа доступных языков интерфейса: это позволит привлечь большее количество иностранных пользователей, что будет способствовать увеличению доходов проекта и т.д. |