|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | EcoShoes |
| **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 | Качественная обувь из переработанных материалов |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения.* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *Проекты тематики «Креативные индустрии» (маркетинг, архитектура, ремесла, дизайн, кино, телевидение, фотография, издательская деятельность, музыка и т.д.)* |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *Возобновляемые материалы и переработка отходов, зеленая энергетика* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unti ID U1612254 - Leader ID 4842135- ФИО Фомичева Валерия Владимировна- телефон 89203594131- почта Reinessans@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 | **U1399593** | 1167176 | Капанина-Гамина Александра Олеговна | производитель | 89203521213 | - | отсутствует |
| 2 | U1191653 | 4198485 | Корнилова Екатерина Алексеевна | администратор | 89158438677ekaterinakornilova976@gmail.com  | - | отсутствует |
| 3 | U1612872 | 3451366 | Корнеева Татьяна Андреевна | предприниматель | 89206741085korneevatanya03@gmail.com | - | отсутствует |
| 4 | U1615157 | 3451647 | Павлов Матвей Вячеславович | интегратор | 89303530666matveyka.pavlov.00@bk.ru | - | отсутствует |

 |
|  | **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 | Мы предлагаем людям сдавать старые, ненужные вещи из синтетического каучука, для дальнейшей переработки и получения на выходе несколько моделей обуви, таких как кроксы, резиновые сапоги, сланцы. Так как компания "Crocs", выпускающая такие же товары, с недавно времени ушла с Российского рынка, то наш проект будет актуален. В потенциальный потребительский сегмент входят люди, поддерживающие экологический образ жизни, со среднестатистическим доходом. Такая обувь подойдет для повседневной жизни детям и взрослым. |
|  | **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*  | В нашем ассортименте будут представлены такие модели, как кроксы, сланцы и резиновые сапоги. |
| **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*  | Наша обувь производится из антитоксичных материалов, которые не источают неприятные запахи и считаются гипоаллергенными. Не требуют повышенного ухода, подходят как для прогулки по лесу, песку или любой другой местности. Бережное отношение позволит служить данной обуви ни один сезон. Наша обувь подходит, как детям так и взрослым. В том числе кроксы очень ценятся и у медиков, благодаря ортопедическим свойствам. |
| **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.)* | Наша обувь предусмотренная для таких потребительских сегментов, как медицинские работники, дети, подростки, любители огорода и садоводства, люди, посещающие различные курорты, ведущие активный образ жизни. Данная продукция предусмотрена для людей всех возрастов, профессий, не зависимо от их географического и материального положения.  |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Мы предлагаем людям сдавать старые, ненужные вещи из синтетического каучука, для дальнейшей переработки.  |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Преимущества нашей обуви : удобство; стиль; экологичность. Мы подчеркиваем, что для нас важна сама концепция создания обуви из полимерных отходов. Забота о планете, борьба с замусоренностью и забота об экологии – это главные современные тренды, влияние которых ощущается во всех сферах жизни. Ассортимент ориентирован в первую очередь на тех, кто хочет сделать личный вклад. И здесь можно отметить еще одно преимущество – для производства обуви не используется кожа животных. Мы планируем расположить в Ивановской области 30 боксов, куда горожане могут сдать ненужную резиновую обувь или вещи из полимеров, после чего они будут отправлены на переработку. Мы будем рассчитывать на свои силы и поддержку людей, которые заинтересуются нашей экологичной обувью. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | obuvcomfort.ru, magicmama.ru, dinomama.ru, uniqbrend.ru, Drip Drop, Nordman. |
| **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* | Наша обувь экологична, очень удобная в носке, за счет ортопедической подошвы с массажными точками, и материала, который принимает форму стопы, нагрузка на ноги распределяется равномерно. Особенность материала, из которого изготавливается наша обувь - в нем ноги не потеют и, соответственно не пахнут. Они очень износостойкие, поэтому для тех, кто ходит в походы, это отличная замена трекинговой обуви. |
| **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* | Из-за ухода с Российского рынка компании "Crocs" произошел дефицит их продукции, наш проект может восполнить его. Данную продукцию вполне могут себе позволить люди со среднестатистическим доходом. Уникальность нашего проекта состоит в переработке уже использованного материала, тем самым, не загрязняя окружающую среду. |
|  | **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* | Предназначены для повседневной носки, каждый наш продукт универсальный. Кроксы - не требуют повышенного ухода, подходят как для прогулки по лесу, песку или любой другой местности. Бережное отношение позволит служить данной обуви ни один сезон. Резиновые сапоги - предназначины для защиты ног от воды и общепроизводственных загрязнений. Сланцы - часто используются для повседневных выходов, особенно в теплое время года или во время пляжного отдыха. Материал: резина Метод изготовления: формовой Цвет: все базовые цвета и все разновидности пастельных тонов. Размерный ряд: 34 - 47  |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры: Юридическое лицо (ООО «EcoShoes»); Директор (1 чел.)- общее руководство, решение организационных, производственных, финансовых и юридических вопросов, представление интересов организации; бухгалтер (1 чел.) – ведение бухгалтерского учета и налогового учета организации, сдача отчетности; отдел разработок дизайна (1 чел.) – разработка и доработка дизайна по запросам потребителей; менеджер по работе с клиентами (1 чел.) – сбор заказов, обработка информации и обратной связи, взаимодействие с клиентами и клиентской базой; служба технического обеспечения (1 чел.) – разработка, обновление, ведение web-сайта. Производственные параметры: Аренда помещения 40 кв. м. в Бизнес - инкубаторе ИГЭУ им. В.И. Ленина, приобретение 5 столов и стульев, приобретение 5 компьютеров, приобретение лицензий на программное обеспечение, необходимо нанять инженера – специалиста по работе с синтетическим каучуком. Финансовые параметры на первый год: Выход на оптовый рынок сбыта. Партнерские возможности имеются с производствами по переработке и сбору синтетического каучука, дизайнерскими компаниями для разработки индивидуальных моделей обуви. |
| **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.)*  | Синтетические каучуки превосходят натуральные в двух основных отношениях: термостойкости и стойкости к маслам и родственным соединениям. Они более устойчивы к окислителям, таким как кислород и озон, которые могут сократить срок службы таких изделий, обладают различным спектром физических и химических свойств. |
| **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* | Старые, ненужные вещи из синтетического каучука, для дальнейшей переработки, станки для производства изделий.  |
| **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* | Проект находится на стадии разработки. Через год будет готов прототип. В процессе доработки организационный, производственный и финансовый план деятельности. Для дальнейшего развития стартап-проекта необходима грантовая инвестиционная поддержка.  |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Федеральный закон от 14.07.2022 N 268-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" Вторичное сырье - продукция, полученная из вторичных ресурсов непосредственно (без обработки) или в соответствии с технологическими процессами, методами и способами, предусмотренными документами в области стандартизации РФ, которая может использоваться в производстве другой продукции и (или) иной хозяйственной деятельности. Мы предлагаем использовать, как вторичное сырье синтетический каучук, синтезируемый из побочных продуктов нефти.  |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Интернет-ресурсы, по статистике половина населения мира проводит ежедневно более 150 минут в социальных сетях. Таргетированная реклама лучший способ рассказать о своем продукте, так как она подстраивается под предпочтение пользователей – потенциальных клиентов. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | В качестве каналов сбыта продукта планируется использовать и развивать собственный web-сайт. Доставка будет производиться самовывозом, отправкой почтой или любыми другими транспортными компаниями. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | На рынке нашей страны после ухода зарубежных брендов не хватает качественных товаров. Азиатские партнеры не могут предоставить нам должное качество. При этом в какой-то степени наш товар поможет решить проблему экологии, ведь вещи наших клиентов можно переработать и дать им вторую «жизнь». |
| **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 проблема экологии (уменьшение выбросов вредных веществ при переработке старых вещей на свалках и перерабатывающих заводах, ведь большую часть материала старой вещи мы будем использовать повторно). Так же решается проблема недостатка качественных товаров, ведь наш товар будет не хуже товаров зарубежных производителей, которых теперь нет на нашем рынке.  |
| **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)* | Потенциальный потребитель получит качественный товар, при этом время свой небольшой вклад в сохранение экологии. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | Мы создадим товар из ваших старых вещей, тем самым вы получите свой индивидуальный продукт  |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | На рынке сейчас доминируют азиатские партнеры, ведь у них самая низкая цена (А после ухода европейских компаний не такая уж и низкая), при этом далеко не самое хорошее качество. Зарубежные производители ушли с нашего рынка (даже если найти их товары, то они стоят не обоснованно дорого). Если наш товар будет пользоваться спросом, то мы сможем производить более широкий спектр наших услуг, т.е. перерабатывать не только вещи из синтетического каучука, но и из кожи и различных тканей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 30 | **Последний пункт обязательной части паспорта.** | Создание всех условий труда для рабочих. Создание клиентской базы с помощью сайта и групп в различных мессенджерах. Работа с клиентами со всех стран СНГ. В дальнейшем увеличение масштабов производства и, как следствие, увеличение разнообразия нашей продукции. |