**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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 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.* | *Выбрать одно из:*  *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;*  *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;*  *- ТН3. Медицина и технологии здоровье сбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» (не менять!!!)* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Оставить оба или выбрать одно из:*  *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet" (не менять!!!)* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - 5334277  - Пластун Яна Олеговна  - 89083178022  - [plastun.ya@mail.ru](mailto:plastun.ya@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 | U1752571 | 5334277 | Пластун Яна Олеговна | Координатор (координирует команду по организационным, техническим, структурным вопросам и т.д., отвечает за организацию работы и распределение задач.) | 89083178022  [plastun.ya@mail.ru](mailto:plastun.ya@mail.ru) |  | Яна работала с многими проектами, где брала на себя роль лидера, и благодаря управленческим навыкам выстраивала качественную работу коллег-партнеров. Кроме того, она является членом команды КВН, где также с успехом справляется с координированием коллег-студентов, что позволяет в срок выполнять поставленные задачи. | | 2 | U1752713 | 5325236 | Ермакова Анастасия Владимировна | Аналитик (проводит анализ этапов разработки проекта, а также анализ самого продукта, оценивает рентабельность продукта на каждой стадии разработки, анализирует рынок, конкурентов ) | 89777436249  anastasiaermakova.mos@gmail.com |  | Одной из любимых задач Насти является анализ проделанной работы на её соответствие поставленным целям и задачам. Кроме того, Настя является членом медиа-команды, в которой занимает роль аналитика (оценка контента других институтов). | | 3 | U1752710 | 5017947 | Куражова Алина Петровна | Генератор идей (синтезирует идеи, а также рассматривает предложения с новой стороны, отвечает за поиск и внедрение инновационных идей и аспектов) | 89773638453  alinakurazhova@icloud.com |  | Алина- SMM специалист, ориентирующийся на поиск и разработку креативных идей. Синтез фантазии и креатива, а также свобода мысли позволяют ей придумывать инновационные продукты, которые в дальнейшем имеют возможность разрабатываться и превращаться в крупные стартапы. | |  | U1752701 | 5327828 | Бурмагина Анна Андреевна | Снабженец (отвечает за поиск необходимой информации и интернет-ресурсов, данныхо конкурентах) | 89672386932  14baa7@mail.ru |  | Участие Ани во многих проектах характеризуется поиском информации, а также ее изучением и извлечением «выжимки», которая в дальнейшем используется для анализа рынка, а также разработки или доработки имеющихся материалов. | |  | U1752516 | 4996221 | Красуля Эльвира Романовна | Реализатор (дисциплинированный и ответственный сотрудник, который качественно способен воплотить идею в жизнь и выстроить внутренний производственный процесс таким образом, чтобы он был максимально функциональным и нацеленным на качественный результат) | 89260510551  ela.krasulya@gmail.com |  | Дисциплинированность, четкость и последовательность Эльвиры позволяют ей работать с мельчайшими деталями и доводить до конца крупные проекты. Она работала в разных ролях, работала с разными проектами, а значит имеет четкое представление того, как должен выглядеть проект на выходе. | | |
|  | **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* | Основой проекта «Тепло Сибири» является проблема, остро стоящая в зимний период времени в регионах с суровым климатом. Целевой аудиторией нашей разработки считаются работники, которые вынуждены трудиться на морозе.  Идея нашего продукта-перчатки с встроенным чипом и подогревом конечностей. Благодаря высокочуствительному чипу-аккумулятору при значительном понижении температуры пальцев рук человеку будет подаваться сигнал в виде импульса или характерного звука, а после будет автоматически активироваться подача тепла по встроенным спиральным нитям к кончикам конечностей с целью предотвращения обморожения.  Кому интересна наша разработка-прежде всего, строителям, дворникам, щахтерам, полицейским, которые проводят много времени на открытом воздухе зимой. У многих перечисленных профессий работу можно назвать подвижной, поэтому данная инновационная и утепляющая разработка поможет, не останавливая свою деятельность, согреваться и продолжать работу. |
|  | **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* | Тепловые перчатки «Тепло Сибири», основой которого является встроенный чип-аккумулятор, позволяющий не только контролировать температуру тела человека в области кистей рук и конечностей в целом, но и автоматически согревать их с целью предотвращения обморожения. |
| 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* | Данная разработка решет проблемы профессионалов, чья работа даже в самых холодный период времени связана с длительным времяпрепровождением на открытом воздухе.  Она решает:  1. проблему частых обморожений в зимний период времени  2. проблему сокращения персонала (снижаются случаи заболевания из-за переохлаждения, а значит работа не прекращается и не замедляется на неопределенный срок) |
| 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.)* | Потребительские сегменты: частные и государственные строительные компании. Специалисты и рабочие, которые долго находятся вне помещения.  Уровень образования у потенциальных потребителей различен, роли не играет.  Географическое расположение: преимущественно северные регионы (холодный климат). |
| 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 умного волокна для одежды со включенными в него небольшими чипами, измеряющими температуру и хранящими данные (разработка массачусетского университета), а также на основе ткани с подогревом (разработка калининградских ученых) |
| 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.* | Для создания ценности будут привлекаться специалисты в области чипов, а также также специалисты в соответствующей сфере медицины. Получение прибыли будет обеспечено за счет продаж перчаток как оптом, так и розницей. Каналы продвижения: реклама на телевидении, специализированные выставки, презентации в строительных компаниях. Проект также имеет социальный эффект, может быть поддержан за счет грантов Минздрава и других организаций |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. перчатки с подогревом GORE-TEX 2. перчатки с подогревом от электрической батареи Autocastle 3. перчатки с подогревом Day Wolf 4. перчатки с подогревом ORORO Twin Cities 3-в-1 2.0   5. лыжные рукавицы с подогревом Snow Deer |
| 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* | Это первые в России перчатки, которые не только считывают температуру тела и подогревают его при необходимости, но также сигнализируют потребителя о возможном переохлаждении. |
| 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* | Полезность в том, что:  1. ﻿﻿﻿Зимний и активный отдых в холодном климате: перчатки помогут сохранить ваши руки в тепле, они предотвратят обморожения.  2. ﻿﻿﻿Медицинские цели - перчатки с измерением температуры помогут медицинским работникам измерять температуры тела без каких-либо приборов.  3. ﻿﻿﻿Работа в холодных условиях - перчатки могут быть полезны для людей которые работают в минусовую температуру, они помогут улучшить условия труда и не переохладить руки. |
|  | **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* | Основные технические параметры:  **Материал:** перчатки могут быть сделаны из различных материалов, таких как нейлон, кожа и другие теплоизолирующие материалы;  **Подогрев:** встроенная система подогрева может работать как от батареи, так и от аккумулятора, что позволяет работать длительное время;  **Управление:** перчатки могут иметь кнопки для управления измерения температуры и подогрева рук, что улучшает информацию о состоянии организма; |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Наш проект основан на создании универсального продукта, который может подойти как обычным гражданам, так и компаниям/государству. Поэтому товар, которы мы предлагаем, будет выгоден с точки зрения инвестирования в его создание и дальнейших перспектив.  Наша команда держит курс на государственные заказы, поэтому смело можем сказать, что именно государство планируется стать главным покупателем и заинтересованным лицом нашего дела.  Говоря о внутренних процессах, наша команда занимается в основном организационными вопросами, такими как: анализ рынка, анализ конкурентов и их продуктов, составление маркетинговых стратегий, поиск и переговоры с поставщиками и тд. Мы предлагаем идею и ищем людей-создателей,ученых, физиков и даже дизайнеров, чтобы перчатки были не только эффективными с точки зрения их главных функций, но и комфортными с точки зрения использования. |
| 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.)* | Перчатки с подогревом являются инновационным продуктом, на рынке нет подобных товаров. Первая цель нашей продукции - это сохранение организма от минусовой температуры. Перчатки с подогревом можно использовать не только для работников с высокой опасностью, но и для туристов активного отдыха. |
| 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* | Научным решением проекта являются специальные встроенные чипы, которые обеспечивают подогрев пальцев, а также датчики, которые считывают температуру тела |
| 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* | По итогам акселерационной программы наша команда прошла начальный этап, на котором мы успешно завершили организационные и аналитические вопросы в виде составления бюджета, анализа рынка и конкурентов, разработана бизнес модель с учетом потребностей трудящихся на открытом воздухе людей, а также распределена работа между участниками проекта. На данный момент мы занимаемся поиском поставщиков. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам Северного региона |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения будущего продукта  1. Онлайн-реклама  Использование интернет-рекламы на популярных платформах. Это позволяет достигнуть широкой аудитории и улучшить видимость продукта.  2. Социальные сети  Создание страницы в Instagram, Telegram и других социальных сетях увеличивает осведомленность о продукте и вовлеченность аудитории.  3. Поддержка на государственном уровне  4. Оптимизация информации  Оптимизация сайта и контента для поисковых систем, таких как Google, Яндекс.  5. Участие в различных событиях  Принятие участия в выставках, конференциях и других мероприятиях, связанных с отраслью. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта будущего продукта  Будет использоваться второй тип каналов сбыта: косвенный. Продукт будет поставляться к потребителям через посредника (государство).  Также будет использоваться сотрудничество с другими компаниями, которые уже имеют каналы сбыта, чтобы включить продукт в их ассортимент.  Наш товар будет продаваться компаниям и организациям в заинтересованных отраслях или секторах. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | в холодное время года возникает проблема частого обморожения кистей рук, так как обычные перчатки не справляются с заданной задачей. Данная проблема особенно распространена в северных регионах России. |
| 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* | Перчатки с подогревом помогают решить проблему холодных рук в холодную погоду. Они обеспечивают комфорт и защиту от обморожения, позволяя сохранить тепло в руках. Такие перчатки особенно полезны для людей, проводящих много времени на улице в холодное время года, а также для занятий зимними видами спорта. |
| 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)* | держатель проблемы, его мотивация и возможности решения проблемы с использованием проблемы  Проблема холодных рук в холодную погоду может быть довольно неприятной и даже опасной, особенно если человек проводит много времени на улице или занимается зимними видами спорта. Человек может терять чувство в руках, что может привести к обморожению и другим проблемам со здоровьем.  Мотивация для использования перчаток с подогревом очевидна - сохранение тепла и комфорта в руках в любых погодных условиях. Это позволяет людям наслаждаться активным образом жизни на свежем воздухе, не беспокоясь о холоде.  Перчатки с подогревом предлагают решение этой проблемы, обеспечивая постоянное тепло в руках благодаря встроенным подогревающим элементам. Они обычно имеют различные уровни нагрева, что позволяет пользователю регулировать температуру в зависимости от потребностей. Батарейки или аккумуляторы обычно используются для питания подогрева, что делает перчатки удобными и легкими в использовании. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема обморожения кистей рук в холодное время года может быть решена с помощью перчаток с подогревом следующим образом:  1. Подбор перчаток с подогревом: выберите перчатки, которые имеют встроенные подогревающие элементы, такие как нагреваемые провода или элементы на основе лития. Эти элементы обеспечат постоянное тепло для рук во время ношения перчаток.  2. Зарядка или подключение к источнику питания: убедитесь, что перчатки с подогревом имеют возможность зарядки от аккумулятора или подключения к источнику питания. Это позволит поддерживать постоянное тепло в перчатках в течение длительного времени.  3. Использование перчаток: наденьте перчатки с подогревом перед выходом на улицу в холодную погоду. Включите подогревающие элементы и настройте желаемый уровень тепла.  4. Поддержание тепла: во время ношения перчаток с подогревом следите за уровнем заряда аккумулятора или подключения к источнику питания, чтобы поддерживать постоянное тепло для рук.  Таким образом, проблема обморожения кистей рук в холодное время года может быть решена с помощью перчаток с подогревом, которые обеспечивают постоянное тепло для рук в любых погодных условиях. |
| 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.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса перчаток с подогревом будет зависеть от нескольких факторов, включая спрос на такой тип продукции, конкуренцию на рынке, затраты на производство и маркетинг, а также ценообразование.  Сначала необходимо провести исследование рынка, чтобы определить спрос на перчатки с подогревом. Это может включать в себя анализ конкурентов, опросы потенциальных клиентов и изучение трендов в данной отрасли. Если спрос на такие перчатки высок, это может указывать на хороший потенциал для бизнеса.  Затем необходимо оценить рентабельность бизнеса, учитывая затраты на производство, маркетинг, распределение и другие операционные издержки. Также важно учесть ценообразование и возможные сезонные колебания спроса.  Если исследование показывает, что рынок перчаток с подогревом перспективен и рентабельность бизнеса высока, то можно считать, что у данной идеи есть потенциал. Однако необходимо помнить, что успех бизнеса также зависит от умения правильно управлять компанией, стратегического планирования и умения адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Этап разработки идеи:*  *﻿составление бюджета*  *﻿структурирование бизнес-модели и процессов*  *﻿анализ актуальности продукта, рынка и потребностей потенциальных покупателей*  *Этап реализации:*  *﻿обеспечение команд компетентными сотрудниками: инженеры, учёные, поставщики*  *﻿создание прототипов, исследование продукта и с выделением лучшего варианта*  *﻿сбор заказов*  *Этап завершения:*  *﻿проверка на соответствие заявленному бюджету*  *﻿оформление документации на продукт (лицензии, соглашения)*  *﻿доработки «шероховатостей»*  *﻿подготовка рекламы*  *﻿запуск продукта* |