**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 |
| 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.) | 89083178022plastun.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 )  | 89777436249anastasiaermakova.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) | 89773638453alinakurazhova@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) | 8967238693214baa7@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) | 89260510551ela.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 времени2. 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 продукта1. Онлайн-рекламаИспользование 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 уровне4. Оптимизация информацииОптимизация сайта и контента для поисковых систем, таких как Google, Яндекс.5. Участие в различных событияхПринятие 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 продуктаБудет 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 проблемыПроблема 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* |