**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/m\_2023\_10\_31\_19\_12\_40 *(ссылка на проект)*  31.10.2023*(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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Модуль ROBO |
| 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.* | Новые материалы, оборудование и производственные технологии; |
| 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 U1744239  - Leader ID 913985  - ФИО Макаров Данила Сергеевич  - телефон +7 (985) 116-71-80  - почта lfybkfvfrfhjd@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 | U1744243 | 827099 | Краснецков Егор Дмитриевич | Заместитель основателя проекта | 8(926) 885-55-37 | Студент-магистрант | бренд-менеджер, опыт работы менеджером по продажам | | 2 | U1744239 | 913985 | Макаров Данила Сергеевич | Основатель проекта,лидер проекта | +7 (985) 116-71-80 | Студент-магистрант | бренд-менеджер, Специалист в отделе проектных и строительно-монтажных работ | | 3 | U1744241 | 905706 | Денисенко Егор Андреевич | Технический специалист | +7 (926) 789-07-14 | Студент-магистрант | бренд-менеджер,менджер по продажам | | 4 | U1744247 | 4973717 | Леденёва Иоанна Сергеевна | менеджер ресурсов | 8(909)164 31 07 | Студент-магистрант | HR-специалист | | |
|  | **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* | Данный проект представляет из себя роботизированную заправочную колонку, заправка будет осуществляться без участия человека, так как это будет осуществляться с помощью робо-руки, водителю покидать автомобиль не требуется. Целью проекта является выход на города-миллионики, решаемые задачи- снижение занимаемых заправками площадей, уменьшение углеродного следа за счёт экономии времени при заправке, ожидаемый результат- сотрудничество с крупными сетями АЗС, область применения-АЗС, потребительские сегменты-автомобилисты на личных авто, компании с автопарком, государственные структуры. |
|  | **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* | Заправочная колонка с роборукой, которая интегрирована и автоматизирована для заправки автомобиля, прямого управление человеком/оператором не требует, только если случился сбой/поломка |
| 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* | Нефтегазовые компании смогут строить АЗС там,где раньше это было невозможно из-за недостаточной площади  Людям с ограниченными возможностями не требуется прилагать каких-либо усилий при заправке своего авто, также не нужно тратить время на оплату в здании АЗС, выходить в плохую погоду из автомобиля, снижается шанс кражи личных вещей |
| 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.)* | Данный проект направлен на B2B рынок, так как главными потребителями являются нефтегазовые компании, АЗС которых находятся в городах-миллионниках. |
| 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* | существующие разработки:   1. робо-рука с датчиками и искусственным интеллектом, обученным для выполнения определенных задач,а именно открытия бензобака, заправка авто 2. бензоколонка 3. ПО-искусственный интеллект, обученный для выполнения определенных задача ,а именно открытия бензобака, заправка авто 4. Вендинговый автомат для продажи сопутствующих товаров(снеки, автомобильный товары и аксессуары) |
| 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.* | С поставщиками будут заключены долгосрочные контракты на закупку соответствующих элементов продукта.Так как потребителями будут являться нефтегазовые компании, АЗС которых находятся в городах-миллиониках, то представители данных компаний будут приглашены на презентацию продукта, где будет показан процесс сборки(производства) и сама работа.Ресурсы будут привлекаться благодаря инвесторам и венчурным фондам.Для продвижения будут использоваться офлайн мероприятия(презентации продукта),реклама у автоблогеров и SEO продвижение,заказать можно будет непосредственно на презентациях,сайте или лично посетить офис компании |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Компания [«НПО “Андроидная техника”»](https://npo-at.com/ru/production)  Bitrobotics  Газпром нефть» и «Эйдос-Робототехника»  Ростех, Rozum Robotic  Сколково |
| 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* | Снижает затраты на персонал точки и позволяет работать 24/7 без потери эффективности.  Исключает риск заправки неправильным видом топлива.  Повышает безопасность благодаря доступу ии к автомобильной базе гибдд и  круглосуточному видеонаблюдению.  Благодаря высокой скорости обслуживания увеличивается пропускная способность.  Позволяет полностью стандартизировать качество обслуживания, исключить ошибки,вызванные  человеческим фактором.  Роборука, интегрированная в бензоколонку и специальное программное обеспечение-уникальный продукт, так как нет другого аналога,в которым сочетаются все вышеперечисленные элементы |
| 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* | Данный продукт востребован по той причине, что такие АЗС будут занимать мало место, иметь большую пропускную способность и работать 24/7 без потери эффективности, а также они рассчитаны на людей с ограниченными возможностями,другие продукты на данном рынке не могут предоставить такие преимущества.Потенциальная прибыльность обосновывается тем, что компании за счет таких бензоколонок смогут создать больше АЗС, даже на тех территориях, где классическую АЗС разместить не было возможности, за счет увеличения точек и их работы круглые сутки-увеличивается прибыль.Бизнес будет устойчив за счет того, что урбанизация идет высокими темпами, города расширяются, а значит количество АЗС будет только увеличиваться, но не всегда есть нужные площади под их строительство,именно на данном моменте будет востребован проект Модуль |
|  | **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, которые делают этот проект возможным:   1. Использование камер, датчиков и других технологий, которые обеспечивают безопасность во время заправки и защиту от несанкционированного доступа к авто. 2. Развитие системы связи и обработки данных, которая позволяет контролировать работу колонок и управлять процессом (если это потребуется)в режиме реального времени. 3. Все управление с стороны пользователя происходит через мобильное приложение, что позволяет ему не выходить из авто и не доставать карту для оплаты, т к она уже привязаны в приложении |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Бюджет:   |  |  | | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Стоимость, руб. | | Производство бензоколонки | 5 000 000 | | Производство робо-руки | 4 000 000 | | Разработка ПО для робо-колонки | 7 000 000 | | Тестирование ПО | 11 000 000 | | Расходные материалы для вендингового автомата | 500 000 | | Закупка камер для интеграции с бензоколонкой и датчиками | 2 500 000 | | Расходные материалы | 7 000 000 | | Обучение персонала | 5 000 000 | | Установка бензоколонки с роборукой под ключ | 5 000 000 | | Проведение конференций, презентаций продукта | 20 000 000 | | Маркетинг и реклама | 30 000 000 |   Итого: 70 000 000  70 млн рублей требуется для полного запуска, а для тестового потребуется 30 млн рублей |
| 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.)* | Основное преимущество носит технический характер- продукты конкурентов не обладают столь широким функционалом, а также некоторые из них не могут выполнять такие задачи из-за сложности задач, требующих аккуратности. Проект Модуль обладает такими характеристиками,как:   1. Специальные сенсоры позволяющие находить бензобак, открывать его, перемещать и вставлять/вынимать заправочный пистолет, 2. Мягкий материал на “пальцах” робо-руки для того, чтобы не повредить автомобиль клиента 3. Камеры для безопасности,интегрированные в каждую колонку 4. полностью автоматизированный процесс,управляемый с телефона 5. Не нужно покидать свой автомобиль |
| 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* | Приложение для смартфонов с необходимым для осуществления заправки и покупки дополнительных предметов функционалом,бензоколонка с робо-рукой, ПО с помощью которого будет осуществлять вся деятельность по заправке |
| 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 на стадии TRL 3. Определена концепция. Проверена осуществимость и преимущества, обоснована эффективность технологии, проведена оценка рисков. |
| 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. Офлайн мероприятия,это вызвано тем,что данный продукт нужно изучать досконально от этапа создания до наглядной работы,чтобы понять-подходит ли он покупателю 2. Автоблогеры- этот канал направлен на автомобилистов,чтобы рассказать им все преимущества пользователя данной заправкой и привлечь к их услугам больше водителей 3. Сайт с подробной информацией о проекте и конечном продукте, а также информацией и отзывами от тех, кто приобрел и использовал данный продукт |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи(офлайн выставки и офис) и сайт с подробным описанием продукта,поставляться будет наB2B рынок, а именно нефтегазовым компаниям, АЗС которых находятся в городах-миллиониках,так как малым и средним АЗС данная технология не столь актуальна |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Нефтегазовым компаниям имеющих АЗС, так как АЗС с нашими бензоколонками будут занимать мало место и работать 24/7 без потери эффективности  Автовладельцам, а особенно людям с ограниченными возможностями, обычно требуется прилагать много усилий при заправке своего авто, тратить много времени на оплату и заправку, покидать автомобиль в плохую погоду, стоять в долгих очередях, также бояться,что могут похитить личные вещи или ограбить. Также сохраняется шанс того, что можно залить не тот тип топлива или забыть убрать пистолет из бензобака после окончания заправки. |
| 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* | Данный продукт решает такую социальную проблему, как доступность заправок для людей с ограниченными возможностями, значительно облегчая процесс оплаты и заправки автомобиля, покупки сопутствующих продуктов.  Благодаря данному инновационному проекту автовладельцам не придется покидать теплый автомобиль зимой и мокнуть под дождем в более теплые сезоны, так как весь процесс будет управляться через их мобильное устройство.Повышается безопасность при заправке автомобиля, а такжи минимизируется шанс ошибок при заправке топлива. |
| 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. Компании для которых важна эффективность 2. Компании которые хотят расширить свое влияние за счет количества точек, но не могут из-за того, что классическая АЗС занимает много места и имеет определенные требования безопасности 3. Люди с ограниченными способностями, которым тяжело осуществлять заправку самостоятельно, им приходится искать заправки с заправщиком, для покупки каких-либо напитков/снеков/автомобильной продукции приходится заходить в магазин АЗС 4. Люди, которые ценят удобство,комфорт и эффективность, и готовые опробовать новый способ заправки 5. Люди, которые ценят скорость услуги и минимальные риски при ее оказании 6. Люди, которые только приобрели автомобиль/получили права и бояться что-то сделать не так |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Быстрая и эффективная заправка: Использование робо-руки под управлением специального ПО поможет быстро осуществлять заправку, а также АЗС такого типа может работать круглосуточно и в любую погода с одинаково высокой эффективностью  2. Удобство,доступность,комфорт:  Автовладелец осуществляет заправку и оплату через мобильное приложение,ему не нужно выходить из автомобиля, особенно это актуально в плохую погоду  3. Уменьшение времени ожидания:  Отточенный процесс заправки позволяет быстро оказывать услугу, за счет чего увеличивается пропускная способность АЗС и уменьшается время ожидания  4. Инновационность и привлекательность: АЗС такого типа представляет собой инновационное решение, которое привлекает внимание и вызывает интерес не только у потребителей в лице автовладельцев,но и у нефтегазовых компаний, имеющих АЗС . Многие люди готовы воспользоваться новыми технологиями и удобствами, которые предлагает бензоколонка с робо-рукой. |
| 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.* | 1. Нефтегазовые компании, имеющие АЗС в городах-миллиониках: данные компании заинтересованы в инновационных продуктах, так как при их успешном внедрении, они получат конкурентные преимущества, а высокая эффективность и круглосуточная работа, при минимальных рисках из-за отсутствия человеческого фактора-одни из важнейших факторов. 2. Автовладельцы: этот сегмент включает в себя всех людей, использующих автомобиль и пользующихся АЗС. Они заинтересованы в комфорте, скорости и качестве услуги 3. Организации, имеющие собственный автопарк: в данном случае актуально сотрудничество с такими организациями, так как обычно автомобили таких компаний активно используются,а значит часто заправляются.Выгодные условия по заправке(топливные карты), а также высокая скорость обслуживания являются привлекательными для таких организаций |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1.*  Обратная связь от клиентов: активный сбор обратной связи от клиентов( как автовладельцы, так и компании-покупатели самих колонок).  2. Постоянное совершенствование продукта чтобы повысить эффективность и надежность колонки с робо-рукой, добавление новых функций.  3. Установление и улучшение партнерских отношения с другими АЗС и организациями для расширения клиентской базы и увеличения покрытия в стране(выход на маленькие города и трассы).  4. Маркетинг и продвижение: Разработка всё более эффективных маркетинговых стратегий, чтобы привлечь новых клиентов и усилить свои позиции на рынке.  5. развитие программного обеспечения колонки . |