

Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects:

<https://pt.2035.university/project/proizvodstvo-specializirovannyh-trenirovочnyh-plosadok-dla-sobak>

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ								
1	Название стартап-проекта			Dog World				
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			Создание платных оборудованных площадок для выгула, дрессировки собак				
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ			<i>Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний</i>				
4	Рынок НТИ			<i>ECONET, HOMENET</i>				
5	Сквозные технологии			<i>Новые производственные технологии, искусственный интеллект</i>				
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА								
6	Лидер стартап-проекта			- U1594177 - id 3459786 - Харина Дарья Алексеевна - 8 930 343 79 23 - dashakharina003@gmail.com				
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	U1594177	id3459786	Харина Дарья Алексеевна	Лидер, мотиватор, ответственна за реализацию проекта, паспорт проекта спикер, презентатор проекта	+7 (930) 343-79-23 dashakharina003@gmail.com		Советник, генератор идей
	2	U1599618	id3462098	Мизина Яна Евгеньевна	Роль, ответственна за заполнение паспорта проекта	+7 (921) 549-56-03 miss_girl03@mail.ru		Системный администратор, экономист

3	U146 3753	id497 9145	Ковалёв Ярослав Дмитриевич	Роль, дизайн презентации и её наполнение	+89303427616 lyaroslav- 2003@mail.ru		Мастер презентаций, дизайнер
4	U146 3726	id497 9109	Мильков Алексей Русланович	Роль, аналитика, анализ данных, конкурентов, сбор информации	+7 (961) 246- 90-17 milkove0004@ gmail.com		Аналитик, экономист

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>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</p>	<p>Площадка создаётся, в первую очередь, в целях обеспечения собаководов наличием официальных мест для свободного времяпрепровождения с питомцем, а также в целях улучшения эпидемической и эпизоотической обстановки в городе, проведения мероприятий по учёту и регистрации животных, уменьшения количества укусов людей и животных и других конфликтных ситуаций с участием собак, повышения кинологической культуры и гражданской активности собаководов, создания клубов по интересам, проведения различных чемпионатов и соревнований.</p>
Базовая бизнес-идея		
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Продуктом является оборудованная площадка площадью 500 кв.м, а также мобильное приложение, позволяющее регулировать посещение площадки, выбор различных услуг специалистов, расписание проведения соревнований, лекций и семинаров кинологов.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>В первую очередь, нашими потенциальными потребителями являются владельцы собак, мужчины и женщины в возрасте от 16 до 50 лет. Благодаря нашему проекту клиент сможет решить проблему по наличию официальных мест для выгула и занятий с собаками, решить задачу, связанную с физической активностью и дрессурой животного. Для решения этой проблемы у нас есть мобильное приложение с расписанием занятости площадки и специальное оборудование.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты* <i>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.)</i></p>	<p>Существует широкий круг как корпоративных, так и индивидуальных клиентов, которые определённо нуждаются в наших услугах: кинологические клубы и организации, собаководы, частные кинологи, администрация города, заводчики собак, приюты, ветеринарные клиники.</p>

12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Нашим инновационным решением является мобильное приложение, горки, тумбы, лестницы-вышки и барьеры сделаны из переработанного пластика – упаковок от кормов для животных.</p>
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	<p>Нашим важными расходами являются аренда площадки, услуги специалистов, покупка и аренда оборудования и инвентаря. Доходами будут являться пользование мобильным приложением, взносы за участие в соревнованиях, индивидуальное бронирование по времени: понедельник-пятница – 300 рублей в час; суббота-воскресенье – 500 рублей в час; для постоянных клиентов стоимость абонемента на 1 месяц - ... рублей (посещение площадки 1 раз в день продолжительностью 1час). Площадка будет работать 7 дней в неделю с 6:00 – 23:00.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Dog city, общества собаководов в Иваново, Площадка для собак на Скаковой улице (Москва), Парк Ходынское поле (Москва), площадка для собак на Большой Марфинской улице (Москва)</p>
15	<p>Ценностное предложение* <i>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</i></p>	<p>Благодаря собачьим площадкам владельцы питомцев могут не тревожиться о том, что нарушают закон о выгуле домашних животных, мы сможем дать им: свободу действий как гражданин,удовольствие от времяпрепровождения со своим питомцем, комфорт, безопасность для животного, отсутствие посторонних на время вашего пребывания на площадке, чистоту, экологичность, требования и правила присутствия на площадке, зонирование территорий, предоставление услуг специалистов, нахождение площадки в шаговой доступности, возможность передержек, участия в соревнованиях.</p>
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</p> <p><i>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</i></p>	<p>За счёт доступности площадки и её адекватной стоимости, за счёт связей с собаководами, которые на серьёзном уровне занимаются в нашем городе собачьими видами спорта планируется, что наш продукт будет интересен клиентам.</p>
<p>Характеристика будущего продукта</p>		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют</i></p>	<p>Наши площадки имеют:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1)безопасность; 2)зональность; 3)освещение; 4)возможность индивидуального посещения; 5)большая площадь площадки;

	<i>выбранному тематическому направлению</i>	б) покрытие в виде рулонного газона и мягкой крошки; 7) организация входа с тамбуром (защита от случайного выхода собаки без поводка наружу); 8) забор с деревянными брусьями, установленными под ним; 9) навесы от дождя и солнца; 10) дог-стенды для уборки за питомцем; 11) снаряды и оборудование для физических занятий с питомцем.
18	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i>	Наша деятельность будет направлена на: сдачу в аренду площадки, контроль правил поведения и соблюдения порядка, регулярная уборка и наведение порядка, предоставление услуг кинолога, ведение страницы или приложения.
19	Основные конкурентные преимущества* <i>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.)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1) учебные, тренировочные и спортивные снаряды; 2) навесы от дождя и солнца; 3) скамейки; 4) информационные стенды с интересной и познавательной информацией о планируемых мероприятиях, дрессировке и воспитанию собак; 5) контейнер для сбора мусора; 6) колористическое решение оформления конструктивных элементов площадки, учитывающий цветовой диапазон зрения собак. 7) освещение обеспечит безопасность, привлекательность и пропускную способность площадки особенно в осенне-зимний период; 8) подбор используемых на площадке материалов- они антивандальны и безопасны для питомцев; 9) зонирование, позволяющее разделить собак с разным темпераментом, и выбор проведения досуга на площадке; 10) бесплатный Wi-Fi; 11) фудтраки; 12) торговые точки с продажей лакомств и амуницией; 13) предоставление различных пакетов услуг специалистов; 14) обработка территории от паразитов (блох, клещей)
20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции* <i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i>	Нам для того, чтобы создать модернизированную площадку для собак надо: 1) чтобы площадка всегда по возможности оставалась без грязи и луж, чтобы собака приходила домой чистой для этого служит хорошее покрытие и крыша; 2) чтобы была возможность заниматься с собакой в осенне/зимние периоды, когда ветра становятся холодными, можно рассмотреть вариант живой изгороди, которая бы защищала от продувания или глухой забор; 3) деревянные брусья, установленные под забором, чтобы у животных не было возможности делать подкопы тем самым гарантируя владельцу безопасность питомца и убеждении в надежности площадки; 4) разработка мобильного приложения

21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL <i>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</i></p>	<p>2 уровень готовности проекта по TRL модели: сформулирована фундаментальная концепция технологии (разработки), обоснована её полезность; сформулирована техническая концепция технологии и определены целевые области применения технологии.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Наш проект соответствует треку акселерационной программы ЭнергоГрад – БизнесГрад, так как мы хотим расширить инфраструктуру города, внедрив в него собачьи площадки, тем самым повысив уровень комфорта для людей с питомцем. БизнесГрад (#businessgrad#) - технологии развития городской инфраструктуры, формирования современных городских локаций, архитектура и дизайн современного города§</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта* <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>На начальном этапе, чтобы завлечь клиентов мы можем предлагать бесплатные и условно-платные пробные посещения, раздавать ознакомительные визитки, выкладывать ролики в ВКонтакте о том, кто мы и что предлагаем, также введение акции «приведи друга».</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора</i></p>	<p>Для информирования, оценивания продукта и взаимодействия с потенциальными клиентами подходят такие приложения, как телеграмм, ВКонтакте, Ютуб; также для людей, мало пользующихся интернетом подойдут газеты, радио, ТВ. Наиболее эффективными сейчас может оказаться сарафанное радио среди людей, которые интересуются собаками (чаты собаководов города, районов города), а также визитки, плакаты на стенах, стендах.</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы* Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</p>	<p>Проблема клиента заключается в том, что ему негде безопасно гулять с собакой, негде отпустить побегать питомца, не раздражая при этом других граждан, которым собаки доставляют дискомфорт из-за посещений детских, спортивных и общественных мест, где собакам быть запрещено.</p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>С помощью нашего стартап-проекта решается наличие проблемы с безопасностью выгула питомца, давая владельцам официальное место для собак, где он может чувствовать спокойствие и комфорт, получать удовольствие от времяпрепровождения со своим питомцем.</p>
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Держателем проблемы является владелец собаки. Он замотивирован в том, чтобы безопасно выгуливать собаку, не пачкаться во время прогулки, не испытывать чувства вины, и наша площадка как раз может закрыть эти проблемы, эти боли клиента.</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться</i></p>	<p>Благодаря тому, что на этой площадке владелец будет выгуливать, дрессировать собаку безопасно, легально в выделенное время, то вот</p>

	<i>с проблемой</i>	таким образом будет решаться проблема.
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Согласно статистике в России 50% семей с питомцами (из них 25% с собаками), 22 млн собак у владельцев (данные за 2017 год). Но был значительный рост в период ковида, люди стали больше заводить питомцев, в частности собак, чтобы проводить больше времени на свежем воздухе.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	<p>Если минимальный жизнеспособный продукт будет окупаться, будет расти интерес людям к продукту, то его можно развить, дополнять, модернизировать технически. Масштабировать, возможно расширить на Россию, на соседние города, области.</p>		
--	---	--	--