**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_12.11.2024\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Технологии Здоровой Жизни 2.0» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000173 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** *Подержка развития малого бизнеса* |  ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии снижения антропогенного воздействия" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1919350- Leader ID: 6580595- ФИО: Удинцев Константин Андреевич- телефон: 89160697516- почта: jopa4919@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 | U1919343 | 6289890 | Прокофьев В.А | консультант | - |  |  |
| 2 | U1919353 | 6580592 | Дорош Е.Т. | медиатор | - |  |  |
| 3 |  |  | Шмаленко Н.Д. | инициатор | - |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | Наш проект будет представлять собой площадку для поиска финансирования и поддержки малого бизнеса. Люди, обращающиеся к нам за помощью, смогут подать заявку на финансирование своего малого бизнеса, и мы будем помогать им найти инвесторов, банки и другие источники финансирования. Мы также будем предоставлять консультации и поддержку по развитию и продвижению их бизнес-проекта. Цель заключается в помощи малым предпринимателям в развитии и расширении своего бизнеса. Мы стремимся к увеличению объема доступного финансирования для малого бизнеса. Проект нацелен на молодых предпринимателей и владельцев малого бизнеса, которые столкнулись с нехваткой знаний или нуждаются в помощи с финансированием. Мы помогаем решить эти проблемы. Мы планируем использовать Telegram для простой и быстрой связи с клиентами, Мы предоставим консультационные услуги для предпринимателей и владельцев малого бизнеса. Так же поможем им с финансированием, то есть мы будем искать инвесторов, готовых вложиться в малый бизнес, государственные программы, нацеленные на помощь малому бизнесу. Примерный срок реализации проекта – 1 год. Возможные риски: Конкурентность, недостаток доверия, недостаток опыта, финансовые риски. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Услуга в помощи финансирования малого бизнеса |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Решает проблему малых предпринимателей, связанную с недостатком денежных средств. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Потенциальными потребителями являются начинающие предприниматели и владельцы малого бизнеса |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Продукт будет использован совместно с искуственным интелектом, котороый поможет с аналитикой рисков, больших объемов данных, а так же государственная поддержка.  |
| 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 предпринимателей: Помощь в поиске финансирования через бизнес-ангелов, инвесторов и госпрограммы, экономя время и усилия.Для инвесторов: Доступ к базе малых предприятий с проверенной историей и оценкой риска для успешных инвестиций.Источник дохода:• Комиссия за привлеченное финансирование.• Абонентская плата за доступ к функциям.• Плата за дополнительные услуги (консультации, подготовка документов).• Премиум-подписка для инвесторов с доступом к проверенным проектам и аналитике. |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | InvestStarter,Alterainvest,GrandActive,BBport,Investbaza |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Наш продукт представляет собой не только финансирование, но и помощь в получении знаний в различных аспектах, помощь с документами и анализ их бизнес прокекта |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* | Востребованности – МСБ сложно найти финансирование, а ваш сервис решает эту проблему через доступ к инвесторам и госпрограммам. 2. Конкурентным преимуществам – Использование данных и ИИ для подбора финансирования, а также сопровождение предпринимателей на всех этапах выгодно выделяют вас среди конкурентов. 3.Прибыльности и устойчивости – Диверсификация доходов (подписки, комиссии и консультации) и рост рынка МСБ делают проект перспективным и устойчивым. |
|  | **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* | Алгоритмы ИИ, образовательная помощь |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные: небольшая компитентная командаПроизводственные: Разработка и поддержка платформы, работа с ИИ и базами данных.Финансовые: доходы от подписок, комиссий и консультаций. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** | Подписки разных уровней для владельцев малого бизнеса и инвесторов |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  | ИИ поможет с анализом больших баз данных и рисков, так же поможет оценить профиль инвесторов и предпринимателей, что повысит успех сделок.  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  | Продукт проработан детально  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** | Бизнес-форумы, социальные сети, таргетированная реклама |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  | Основной канал сбыта – Telegram, так как данная платформа безопасна, конфедициальна и проста в использовании. Так же можно настроить бота, что достаточно сильно упростит работу.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Решается проблема с недостатком денежных средств для открытия/поддержки бизнеса. Решаетя проблема недостатка знаний у молодых предпринимателей. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Держатель проблемы: Малые и средние предприниматели, которым сложно найти финансирование для развития.Мотивация: Потребность в быстром доступе к инвестициям, снижении финансовых рисков и росте бизнеса.Решение: платформа помогает найти инвесторов, бизнес-ангелов и доступ к госпрограммам, ускоряя процесс получения финансирования. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Привлечение инвесторов, бизнес-ангелов. Помощь в получении гос. поддержки. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  | Потенциал рынка и рентабельность: Рынок МСБ в России продолжает расти, и существует высокая потребность в финансировании. Это открывает возможности для платформ, предлагающих доступ к инвесторам и госпрограммам. Бизнес может стать прибыльным через комиссионные с успешных сделок и подписки, с рентабельностью через 2-3 года. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта**  | План развития: 1. Масштабирование: Улучшение платформы, привлечение пользователей и партнеров (банки, акселераторы). 2. Расширение: Выход на рынки СНГ и Восточной Европы. 3. Технологическое развитие: Разработка ИИ-алгоритмов и интеграция с международными платформами. 4. Партнерства: Расширение сети инвесторов и госструктур для доступа к финансированию. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**(<https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| **Коллектив** *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству,**перечню должностей, квалификации),**который Вы представляете на момент**выхода предприятия на самоокупаемость.**Вероятно, этот состав шире и(или) будет**отличаться от состава команды по проекту,**но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на**самоокупаемость* |  |
| **Техническое оснащение***Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Объем реализации продукции (в натуральных единицах)** *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| **Доходы (в рублях)** *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Расходы (в рублях)** *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость***Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,** **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| **Коллектив** |  |
| **Техническое оснащение:** |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| **Формирование коллектива:** |  |
| **Функционирование юридического лица:** |  |
| **Выполнение работ по разработке****продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:** |  |
| **Выполнение работ по уточнению****параметров продукции, «формирование»****рынка быта (взаимодействие с****потенциальным покупателем, проверка****гипотез, анализ информационных****источников и т.п.):** |  |
| **Организация производства продукции:** |  |
| **Реализация продукции:** |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| **Доходы:** |  |
| **Расходы:** |  |
| **Источники привлечения ресурсов для****развития стартап-проекта после****завершения договора гранта и****обоснование их выбора (грантовая****поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):** |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов****проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации****команд»:** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов****проектной команды в программах****«Диагностика и формирование****компетентностного профиля человека /****команды»:** |  |
| **Перечень членов проектной команды,****участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:** |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как****диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности****и наличие достижений в конкурсах****АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| **Номер контракта и тема проекта по****программе «УМНИК»** |  |
| **Роль лидера по программе «УМНИК» в****заявке по программе «Студенческий****стартап»** |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |