**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/bloodhound#pulse173804 25.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Bloodhound |
| 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.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы* |
| 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 U1755147  - Leader ID 4973711  - ФИО Махров Валерий Витальевич  - телефон 89169446647  - почта valery.makhrov@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 | U1755148 | 892084 | Юйчэнь Суй | Исполнитель | 89251573639 |  | Магистр 1 курса | | 2 | U1755190 | 4973817 | Даниил Бондаренко | Исполнитель | 89131016888 |  | Магистр 1 курса | | 3 | U1755188 | 4973930 | Кирилл Чеботарь | Исполнитель | 89164733504 |  | Магистр 1 курса | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | «Bloodhound» это онлайн платформа для представления и поиска товаров и услуг различных компаний. Основная идея заключается в создании централизованного места, где потребители могут найти и сравнить разнообразные продукты и услуги. Задачи проекта включают удобство поиска, сравнение цен и характеристик товаров, а также предоставление информации о доступности продукции. Ожидаемые результаты включают повышение удобства для потребителей при выборе товаров и снижение времени на поиск необходимой информации. Области применения охватывают широкий спектр - от онлайн-шопинга и услуг доставки до сравнения цен на разные категории товаров. Потенциальные потребительские сегменты варьируются от потребителей, ищущих оптимальные цены, до тех, кому важно сравнение различных параметров товаров.  Цель проекта - Создание и разработка онлайн-сервиса, обрабатывающего информацию о товарах |
|  | **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* | «Bloodhound» является онлайн-платформа для для представления и поиска товаров и услуг различных компаний. Наша платформа облегчит процесс поиска и сравнения цен, характеристик товара и проверку его подлинности. |
| 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* | 1. 1.Экономия времени потребителя 2. 2.Уменьшения рисков приобрести некачественный товар 3. 3.Экономия денежный средств 4. 4. Иновационность и удобство |
| 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.)* | 1. Онлайн-ритейлеры и интернет-магазины: данное приложения сделает малоизвестные компании более привлекательными для потенциальных клиентов, благодаря виденью в приложении оценки качества товара и доступных цен. 2. Частные лица: возможен огромный выбор качества и доступности товара со стороны физических лиц, которые заинтересованы в быстром нахождении интересующего их товара. |
| 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* | Приложение для смартфонов, ИИ являющееся базой данных |
| 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.* | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта или спонсорства.  Партнерская модель: Компания может заключать партнерские соглашения с владельцем приложения.  В таком случае владелец приложения может взымать комиссионный сбор с каждой покупки физического лица того или иного товара, путем нахождения его через приложение.  Общая стоимость проекта 10 500 000 рублей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Едадил** – сервис, обрабатывающий информацию о товарах в 260 торговых сетях и 50 000+ магазинах. Помогает искать товары со скидками по магазинам и категориям: «Продукты», «Алкоголь», «Для дома», «Косметика и Гигиена», «Для детей» и пр. Предоставляет кэшбэк за покупку по акциям. Для получения возврата нужно отсканировать QR код на чеке. Накопленные средства выводятся на баланс мобильного или кошелёк Яндекс.Денег.  **Прошопер** предоставляет пользователям информацию об акциях и скидках на товары крупнейших продовольственных сетей России. Сведения сгруппированы по каталогам сетей и городам, поиск по фильтру отсутствует. Поэтому информацию можно получить путём перебора предложений в каталоге сети для конкретного населённого пункта.  **ShopGuide** – приложение для планирования выгодных покупок в категориях «Одежда», «Обувь», «Косметика» и «Аксессуары». Собирает и выдаёт информацию об актуальных скидках и акциях по магазинам, брендам и категориям товаров. Пользователи могут получать уведомления о новых предложениях. Если покупателю, имеющему, к примеру, кредитную карту и не терпится, то он сможет купить понравившийся товар онлайн прямо из приложения.  **SkidkaOnline** собирает сведения о стоимости товаров в сетевых и одиночных магазинах и скидках на них. Чтобы найти нужную информацию, нужно выбрать населённый пункт, сеть или магазин, категорию товара. Сервис предоставляет пользователям возможность оставить отзыв о товаре, а также подписаться на рассылку о новых акционных предложениях.  **SuperSale** – сервис, предлагающий пользователям ознакомиться с актуальными скидками на одежду, обувь и аксессуары по 10 000+ магазинам и 3000+ брендам. Ищет акционные товары с отображением ближайших точек продаж на карте. Возможна настройка уведомлений о новых акциях. Приложение доступно только в мобильном варианте, версия для настольного компьютера отсутствует. |
| 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* | Bloodhound- это онлайн платформа, которая позволяет потребителям максимально легко и удобно искать различные товары высшего качества по самым низким ценам. Наша бизнес модель уникальна тем, что позволяет потребителю максимально сократить время поиска товара и быть уверенным в качественном товаре. |
| 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* | 1. Партнерская программа, наличие индивидуальных скидок  2. Возможность возврата и обмена товара в случае некачественного продукта |
|  | **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* | Идея Bloodhound, как цифровая площадка для поиска товара, направлена на использование передовых технологий. Наш алгоритм позволяет клиенту оставлять заявку на товар и указывать стоимость, по которой он готов его купить. Наше приложение автоматически высылает ссылку на товар по всем критериям, которые необходимы клиенту.  Направление «Технет» посвящено развитию и применению одного из самых важных классов «сквозных технологий» – передовых производственных технологий (Advanced Manufacturing Technologies). К этим технологиям относится цифровое проектирование и моделирование как совокупность технологий компьютерного проектирования (Computer-Aided Design, CAD); математического моделирования, компьютерного и суперкомпьютерного инжиниринга (Computer-Aided Engineering, CAE, и High Performance Computing, HPC) и оптимизации (Computer-Aided Optimization, CAO) – многопараметрической, многокритериальной, многодисциплинарной, топологической, топографической, оптимизации размеров и формы и т. д.; технологической подготовки производства (Computer-Aided Manufacturing, CAM), в том числе нового поколения, ориентированной на аддитивное производство (Computer-Aided Additive Manufacturing, CAAM); технологий управления данными о продукте (Product Data Management, PDM) и технологий управления жизненным циклом изделий (Product Lifecycle Management, PLM).  Таким образом, проект соответствует тематическому направлению. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организация работы: для организации работы над проектом необходимо создать команду специалистов, которая будет заниматься разработкой сервиса, сбором и обработкой данных, а также интеграцией сервиса с другими сайтами.  2. Производство: для производства продукта необходимо разработать программное обеспечение, которое будет работать с сервисом, а также обеспечить его поддержку и обновление.  3. Финансы: для финансирования проекта могут использоваться собственные средства компании, инвестиции от инвесторов или кредиты. Также возможно получение грантов или субсидий от государства или фондов поддержки инноваций. |
| 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.)* | Bloodhound имеют несколько преимуществ.  1. Они обеспечивают легкий доступ к информации о продуктах  2. позволяют быстро находить нужные товары  3. удобны для сравнения цен и характеристик, а также часто позволяют совершать покупки онлайн  4. Легкий доступ: Электронный каталог обеспечивает легкий доступ к товарам и услугам в любое время из любой точки, где есть интернет. 5. Обновляемость: Возможность мгновенного обновления информации о товарах, ценах и наличии, что обеспечивает актуальность для потребителей. 6. Экологически безопасен: Электронный формат помогает сократить использование бумаги, способствуя экологической ответственности. 7. Больше функциональности: Возможность интеграции мультимедийных материалов, видеообзоров, фотографий, что улучшает привлекательность и информативность. 8. Аналитика и удобство для потребителей: Позволяет собирать данные о предпочтениях клиентов, предоставлять индивидуальные рекомендации и улучшать общий пользовательский опыт. |
| 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* | Постоянно обновляющееся программное обеспечение, позволяющее подбирать и находить , а также сравнивать цены на различные категории товаров |
| 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 концептуализации |
| 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* | Мобильные приложения, официальные веб-сайты программного обеспечения, продвижение в социальных сетях, сторонние платформы сотрудничества, офлайн-мероприятия и продвижение по электронной почте. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн-магазины приложений, прямые продажи на официальных сайтах, подписание контрактов с заинтересованными учреждениями, сотрудничество на платформах социальных сетей и проведение отраслевых мероприятий |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Эта услуга направлена на решение проблемы распространения контрафактных и некачественных товаров на рынке, обеспечение потребителям безопасной и надежной среды совершения покупок и в то же время поддержку защиты бренда и соблюдения прав и интересов потребителей. |
| 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* | 1.Проблемы с аутентичностью на рынке: Благодаря высокоточному распознаванию изображений и технологии искусственного интеллекта программное обеспечение эффективно идентифицирует и отличает подделку от оригинала, помогая потребителям избежать покупки поддельных и некачественных товаров. 2.Кризис доверия потребителей: В рыночной среде, где широко распространено множество подделок, программное обеспечение обеспечивает надежный канал проверки для повышения уверенности потребителей в покупке товаров. 3.Поддержка подлинных продаж: Приложение не только помогает идентифицировать подлинность, но и предоставляет подлинные варианты покупок, поддерживает законных продавцов и способствует честной конкуренции. 4.Защита бренда: Помогайте владельцам брендов защищать свои права на интеллектуальную собственность и уменьшать количество нарушений на рынке. 5.Удобство покупок для пользователей: Предоставляя универсальное решение, пользователи могут не только проверять подлинность товаров, но и легко приобретать аутентичные продукты, чтобы улучшить опыт покупок и повысить удовлетворенность. 6.Распространено на другие области: Технические принципы могут быть применены для идентификации подлинности и подделки других товаров, таких как одежда и транспортные средства, и объем услуг может быть расширен. 7.Сбор и анализ данных: С помощью данных пользователей, использующих программное обеспечение, собирайте информацию о тенденциях рынка, предоставляйте маркетинговую информацию брендам и постоянно оптимизируйте алгоритмы. |
| 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.Потребители, которые беспокоятся о контрафактных товарах: К этой группе людей относятся любители моды, коллекционеры кроссовок и преданные поклонники брендов. Они обеспокоены тем, что покупка подделок повлияет на их потребительский опыт и финансовые вложения. 2.Онлайн-покупатели: Из-за огромного количества контрафактных товаров на онлайн-рынке пользователи, которые часто совершают покупки онлайн, хотят убедиться, что их покупки подлинные. 3.Владельцы брендов и розничные торговцы: они хотят защитить имидж своего бренда, сократить количество контрафактной продукции на рынке и сохранить доверие потребителей. 4.Потребители, предъявляющие особые требования к подлинности продукции: например, коллекционеры и покупатели дорогостоящих товаров, они готовы платить дополнительные сборы, чтобы обеспечить подлинность продукции. 5.Группы пользователей, заинтересованные в технологических инновациях: пользователи, которые готовы опробовать новые технологии для решения традиционных проблем, заинтересованы в использовании искусственного интеллекта и технологии распознавания изображений для идентификации реальных и поддельных товаров. 6.Потребители с высокой экологической осведомленностью: они надеются сократить растрату ресурсов, вызванную повторными покупками подделок, и поддерживать экологически чистые модели потребления. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1.Эффективная и точная идентификация подлинности: Благодаря передовым технологиям распознавания изображений и искусственного интеллекта программное обеспечение может быстро и точно определять подлинность обуви, помогая пользователям принимать обоснованные решения перед покупкой и избегать покупки подделок. 2.Удобный пользовательский интерфейс: пользователям нужно всего лишь сфотографировать обувь с помощью своих мобильных телефонов, чтобы получить результаты идентификации подлинности. Этот метод прост и быстр, не требует профессиональных знаний и значительно повышает удобство пользователей. 3.Поддержка подлинной покупки: В дополнение к функции идентификации подлинности программное обеспечение также предоставляет ссылку на подлинную покупку, позволяющую пользователям легко приобретать проверенные подлинные продукты для обеспечения безопасности покупок. 4.Мост между брендами и потребителями: Программное обеспечение служит связующим звеном между брендами и потребителями, помогая брендам защищать свои права на интеллектуальную собственность, одновременно защищая интересы потребителей. 5.Анализ рыночных тенденций: Собирая и анализируя данные об использовании пользователями, программное обеспечение может предоставить брендам информацию о тенденциях рынка и помочь им лучше понять потребности потребителей и динамику рынка. 6.Содействие охране окружающей среды и устойчивому потреблению: Сокращая количество повторных покупок, вызванных приобретением подделок, программное обеспечение помогает сократить растрату ресурсов и продвигать экологически чистое потребление. 7.Повышение доверия потребителей: Точная информация, предоставляемая программным обеспечением, повышает доверие потребителей к онлайн-покупкам и способствует созданию здоровой и прозрачной рыночной среды. |
| 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.Потребители онлайн-покупок: Этот сегмент рынка включает потребителей, которые часто покупают обувь и одежду онлайн. У них большой спрос на подтверждение подлинности товаров, особенно на продукцию высокой стоимости или выпущенную ограниченным тиражом. Предоставление точных и быстрых услуг по идентификации подлинности может значительно улучшить их опыт покупок. 2.Спортивная обувь и любители моды: Этот сегмент рынка включает потребителей, которые особенно заинтересованы в моде и брендовой спортивной обуви. Они уделяют особое внимание подлинности и качеству товара при покупке и готовы платить, чтобы убедиться в этом. 3.Рынок подержанных товаров и торговая платформа: включая платформу для торговли подержанными товарами и отдельных продавцов. Эти платформы и продавцы могут использовать программное обеспечение для подтверждения подлинности товаров, повышения доверия покупателей и увеличения объема транзакций. 4.Бренды и розничные продавцы: Подлинные бренды и розничные продавцы могут сотрудничать, чтобы использовать программное обеспечение в качестве своего аутентичного инструмента сертификации для повышения доверия потребителей и стимулирования продаж. 5.Расширение международного рынка: Принимая во внимание глобальный спрос на натуральную обувь, программное обеспечение имеет потенциал для выхода на международный рынок, особенно в тех областях, где проблема контрафактных товаров является серьезной. 6.Техническое сотрудничество и расширение: С развитием технологий программное обеспечение может быть распространено на другие категории товаров, например, для идентификации подлинности дорогостоящих товаров, таких как брендовые сумки и часы. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1.Оптимизация взаимодействия с пользователем: постоянно собирайте отзывы пользователей об интерфейсе программного обеспечения, функциональной работе и результатах истинной и ложной идентификации обуви. Основываясь на этих отзывах, мы будем регулярно оптимизировать программное обеспечение для улучшения пользовательского опыта. 2. Технологические инновации и модернизация: продолжайте внедрять и развивать новые технологии, такие как дополненная реальность (AR) и машинное обучение, для повышения точности идентификации подлинности товара. В то же время расширьте функции программного обеспечения, например, добавьте услуги подлинной и ложной идентификации для других товаров, таких как одежда, бытовая техника и другие. 3. Налаживайте партнерские отношения с брендами: устанавливайте отношения сотрудничества с известными магазинами, маркетплейсами и производителями бытовой техники, привлекайте больше брендов к сотрудничеству с помощью услуг аутентичной сертификации, расширяйте базу пользователей и повышайте репутацию программного обеспечения на рынке. 4.Маркетинг и продвижение: Разрабатывайте инновационные стратегии цифрового маркетинга, используйте социальные сети, онлайн-рекламу и сотрудничество с KOL для повышения узнаваемости бренда, привлечения новых пользователей и поддержания существующих групп пользователей. 5.Повышение эффективности работы команды: Регулярно проводите обучение сотрудников техническим вопросам, маркетингу и обслуживанию клиентов, чтобы повысить эффективность работы всей команды и качество обслуживания. 6.Оптимизация эксплуатации и процессов: Регулярно пересматривайте и оптимизируйте процесс эксплуатации и стратегию управления программным обеспечением, чтобы обеспечить бесперебойную поставку и долгосрочное стабильное развитие проекта. |