**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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Программа-помощник по подбору причесок, стрижек и окрашиваний |
| 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 U1752326  - Leader ID 3550339  - ФИО Эрдман Ирина Александровна  - телефон +79153171216  - почта iraerd@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 |  | 4503606 | Казынкина Лиана Нугзаровна | Помощник руководителя, исследователь | 89629162487  kazynkina.ln@gmail.com | - | - | | |
|  | **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* | Цель: создание программы-помощника для парикмахеров, работающих в салоне.  Задача нашего проекта: помочь парикмахерам с подбором стрижки, окрашивания или прически клиентам в зависимости от их требований. |
|  | **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* | Виртуальная программа-помощник по подбору причесок, стрижек и окрашиваний, которая устанавливается на любое устройство.  Принцип работы:   1. Сканирование внешности клиента (не ЦА) 2. Настройка фильтров парикмахером для получения точного результата 3. Выбор клиентом наиболее подходящего образа 4. Получение видео-инструкции парикмахеру для облегчения оказания услуги |
| 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* | парикмахеру поступает задача – подобрать стрижку/прическу/окрашивание своему клиенту, который хочет сменить образ.  Исходя из рекомендаций программы и выбора клиента, мастеру будет предоставлена необязательная видео-инструкция по поставленной задаче для получения точного результата. |
| 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.)* | Для физических лиц – мастера (любого пола, от 18 лет) парикмахерских, салонов красоты и барбершопы middle и high ценового сегмента по всей стране. Сектор рынка: B2B (продажа – парикмахерским, салонам красоты, барбершопам; пользование – парикмахеры) |
| 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* | Применение искусственного интеллекта |
| 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.* | **Мы думаем, что** наша программа поможет парикмахерам оптимизировать и улучшить свою работу.  **Чтобы это проверить,** мы предложим 50 парикмахерам использовать нашу платную программу на 7 дней за 0 рублей  **с целью** получить количество продаж после окончания пробного периода  **Если** мы получим 5 продаж,  **то гипотеза** **верна**; если меньше 5, **то гипотеза** **не верна** |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | пользовательские приложения в Google Play и App Store *(Face Editor,YouCam Makeup, Easysnap и другие)*​ |
| 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* | помощь парикмахерам на основе ИИ с подбором стрижки, окрашивания или прически клиентам в зависимости от их требований и внешнего вида.  Также в отличие от наших конкурентов в нашей программе нет навязчивой рекламы и предоставляется видео-инструкция, которая поможет добиться желаемого результата |
| 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* | Существует категории людей, которые, приходя в парикмахерскую, не знают, что конкретно они хотят и просят мастера посоветовать, что лучше подходит под их внешность. Однако есть часть мастеров, которые не обладают достаточным опытом насмотренности и практики, чтобы удовлетворить запрос клиента. С решением этой проблемы поможет наша программа с применением искусственного интеллекта.  Однако рынок стрижек стабилен, данная программа будет инновационным решением для салонов красоты, что позволит подобрать индивидуальный подход к каждому клиенту |
|  | **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* | Наша программа-помощник будет работать как Android, так и на IOS |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры (выполняемы руководителем и помощником руководителя): исследования актуальности идеи, рынка конкурентов, расчет стоимости продукта и затрат на реализацию  Производственные параметры: для реализации идеи необходимо привлечение IT-специалистов  Финансовые параметры: привлечение частных инвесторов, сотрудничество с крупным салоном красоты |
| 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.)* | Нет постоянной навязчивой рекламы, наличие искусственного интеллекта, большой функционал, учитывает требования клиента и его особенности физиологии. |
| 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* | Искусственный интеллект |
| 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* | Проработана концепция проекта. Планируется детальное исследование рынка, оно будет проведено силами команды проекта. В дальнейшем потребуется привлечение IT специалистов и финансирование. |
| 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* | Стратегия интенсивного роста.  Цель интенсивного роста — создание уникального продукта и лидерство в определённом сегменте рынка  Реклама в социальных сетях (Instagram, ВК, Телеграмм), реклама у профессиональных парикмахерских магазинов, рассылка писем |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямой канал сбыта – сбыт производится без посредников, напрямую от производителя к конечному покупателю |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Виртуальная программа-помощник по подбору причесок, стрижек и окрашиваний, встроенная в ноутбук или планшет, которая по камере анализирует внешние данные клиента мастера (нашего ЦА) и помогает в разрешении проблемы по смене образа клиента |
| 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* | Закрывается полностью вся проблема с подбором стрижки/окрашивания/причёски за счёт ИИ программы, который помогает при помощи следующих алгоритмов:  1) Сканирование внешности клиента (не ЦА)  2) Настройка фильтров парикмахером для получения точного результата  3) Выбор клиентом наиболее подходящего образа  4) Получение видео-инструкции парикмахеру для облегчения оказания услуги |
| 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)* | Мастеров-парикмахеров замотивирует пользоваться нашим продуктом то, что он позволит вывести работу на новый уровень, привлечь новых клиентов и подобрать индивидуальный подход к каждому клиенту. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | зайти в программу, просканировать внешность клиента, получить подборку стрижек, по необходимости настроить фильтры, предоставить выбор клиенту, получить видео-инструкцию по стрижке. |
| 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.* | Мы работаем на рынке B2B  Наша ЦА - это 25000 салонов по всей стране  Наше решение будет стоить 15000 рублей в год - это рублей 375 млн. руб. в год  Сможем заработать в первый год – 281,25 млн. рублей (так как по результатам опроса, проект актуален для 75% парикмахерских) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Вписать текст сюда* |