**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект)*  5.12.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организациивысшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 77194555553 |
| Регион ВУЗа | Рязань |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех-Рязань 2.0 |
| Дата заключения и номер Договора | 13.07.2023 № 70-2023-000662 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Электронная база чертежей деревянного зодчества |
| **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.* | Разработка электронного архива чертежей объектов деревянного зодчества Рязани |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Эдунет. Рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии моделирования и разработки материалов с заданными свойствами |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * U 1640898
* ID 3251476
* Егорова Валерия Александровна
* 89111952144
* EgorowaLera97@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 | U1640992 | ID 3251972 | Захарова Ольга Сергеевна | Дизайнер | +7 985 266 18 46wellroom3310@gmail.com |  |  |
| 2 | U1641019 | ID 3252348 | Блинцова Виктория Александровна | Дизайнер | +7 (953) 746-41-23xoxlomahorse23@yandex.ru |  |  |
| 3 | U1641035 | ID 3252023 | Жаркова Арина Александровна | Дизайнер | +7 (915) 591-32-10arinazhara@yandex.ru |  |  |
|  |  | 4  | U1641066 | ID 3313544 | Чубарыкина Дарья Игоревна | Дизайнер | +7 (910) 569-45-38ddarenka456@icloud.com  |  |  |
|  |  | 5 | U1643525 | ID 3251802 | Пивоварова Елизавета Михайловна | Дизайнер | +7 (910) 573-44-48pivovarovalizavetka@yandex.ru |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | Проект «Электронная база чертежей деревянного зодчества» представляет собой электронный каталог с графическими чертежами различных памятников деревянной архитектуры Рязани.  |
|  | **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* | Чертежи планов, фасадов, отдельных архитектурных элементов и резного декора. Краткая информация об объекте с исторической справкой. |
| 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* | Основными потребителями являются: исследователи, практики, преподаватели и студенты. Посетители электронной базы могут получить подробную текстовую и графическую информацию о любом деревянном объекте.  |
| 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.)* | Потребителями данного продукта могут быть как физические, так и юридические лица. Предполагаемыми потребителями будут являться исследовательские, реставрационные и научные фирмы, люди всех полов от 16 лет, из любых регионов страны.  |
| 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* | Фотофиксация, разработка электронных чертежей, создание сайта с картой домов, описание объектов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | * Изучить деревянное зодчество города Рязани.
* Провести анализ домов,которые с пережитками времени утеряли свои чертежи. Тщательно изучить каждый дом, от фотографировать.
* Разработать к каждому зданию чертежи.
* Подтвердить необходимость данного проекта.
* Подача заявки на патент.
* Создать сайт и использовать рекламу в социальных сетях для продвижения продукции.
* Поиск потребителей,интересующихся данной продукцией, готовых к сотрудничеству.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | В настоящее время конкурентно-способных электронных ресурсов нет. |
| 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* | Наш проект уникален, поскольку для получения необходимой профессиональной информации, клиенту необходимо просто зайти на наш сайт и найти необходимый проект.  |
| 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* | Архитектурные чертежи являются востребованным продуктом современности, как для студентов, которые только обучаются архитектурному мастерству, так и для различных фирм, которые занимаются исследованиями и реставрацией. Востребованность продукта заключается в его том, что для получения любой информации о деревянном памятнике архитектуры больше не нужно ходить в библиотеки и музеи. Вся необходимая информация (история, описание, чертежи) хранится в электронной базе.  |
|  | **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* | Электронная база чертежей – это удобный сайт, с понятным и лаконичным интерфейсом, большой информационной наполненностью и стильным дизайном.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних**процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для создания электронной базы чертежей будут проведены работы в библиотеках, архивах и прочих информационных источниках с целью повышения качества информации. Объекты архитектуры будут обмерены, после чего будут разработаны графические составляющие (чертежи, модели).  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Основные конкурентные преимущества заключаются в уникальности проекта, в настоящий момент аналогов не существует. Преимущество также заключается в экономии времени посетителям, поскольку они просто заходят на сайт и скачивают всю необходимую информацию.  |
| 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* | Для создания электронной базы чертежей участники проекта проведут следующие работы: - полное исследование теоретической информации;- обмерные работы;- разработка графических чертежей и моделей;- графические реконструкции.  |
| 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* | В настоящее время было исследовано более 20 объектов, выполнена фотофиксация, разработано около 80 чертежей, сделан макет сайта  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научной и проектной работе на кафедре АГиД РИ(ф)МПУ, реставрационной деятельности города.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Нашими первыми потребителями станут студенты и преподаватели РИ(ф)МПУ, которые в последствии расскажут о нашем проекте своим друзьям и знакомым. Размещение ссылки на сайте РИ(ф)МПУ.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Группа электронной базы чертежей, группы кафедры и института в ВК. Сайты библиотек, архивов, реставрационных мастерских.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Ежегодно постепенно исчезают многие уникальные объекты культурного наследия города Рязани. Большая часть сохранившихся памятников находится в неудовлетворительном состоянии после пожаров, многолетней запотелости. Поскольку, многие исследователи и профессионалы сталкиваются с отсутствием любой информации о деревянных объектах, наш проект будет полезен своими информационными ресурсами.  |
| 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* | Способствует развитию научного и практического интереса к проблеме сохранения деревянного зодчества Рязани. Благодаря нашему проекту, можно легко получить информацию для написания научной работы, разработки проекта реставрации или приспособления любого деревянного объекта.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Школьникам, студентам, реставраторам и любым другим людям будет предоставлена возможность быстро, без сложных манипуляций найти требующиеся чертежи деревянных домов (планов, фасадов, архитектурных элементов) для дальнейшей эксплуатации в любых целях: учеба, работа и наука. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В первую очередь, проект позволит проектным и реставрационным мастерским сократить время и финансирование на предпроектные работы.Любой заинтересованный человек может ознакомиться с деревянным зодчеством города, что в будущем может работать формой привлечения туристического потока.  |
| 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.* | На данный момент на рынке РФ нет подобных продуктов. Данная разработка полностью погружает человека в деревянный архитектурный мир, с интересной историей, формами и многообразием диковинных объектов. В дальнейшем, подобные проекты можно делать для любого города.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**