**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\*** |  |
| 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.* | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *записать* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *TechNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО - Борисов Даниил Леонидович  - телефон - +79151188270  - почта – danya17197@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 | U1751566 | 4977395 | Борисов Даниил Леонидович | Руководитель проекта | +79151188270 |  | ЭКО-парк, показывающий проблемы экологии в современном мире | | 2 | U1751558 | 4977518 | Бутин Дмитрий Валентинович | Генератор идей | +79891038580 |  | ЭКО-парк, показывающий проблемы экологии в современном мире | | 3 | U1751514 | 5018207 | Науменко Филипп Сергеевич | Риск-Менеджер | +79851590050 |  | ЭКО-парк, показывающий проблемы экологии в современном мире | | 4 | U1751532 | U1751514 | Назарян Карен Араикович | Координатор | +79067082396 |  | ЭКО-парк, показывающий проблемы экологии в современном мире | | 5 | U1751553 | 5453118 | Жирнов Александр Александрович | Аналитик-стратег | +79639187705 |  | ЭКО-парк, показывающий проблемы экологии в современном мире | | |
|  | **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* | Применение проекта «Холодная жара» в области инновационных материалов, и производственных технологий, цель которого заключается в помощи людям в условиях аномальной жары  Цель проекта: Суть проекта заключается в том, чтобы облегчить жизнь людей в условиях жаркого климата  Потребительский сегмент: Физические лица |
|  | **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* | Футболка из специальной ткани, оборудованная инновационными материалами с новейшими технологиями, снижение температуры регулируется через удобное приложение в смартфоне |
| 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* | Проект «Холодная жара» помогает решить проблему некомфортного ощущения людей в знойную, жаркую погоду за счёт охлаждения одежды, что помогает легче переносить некомфортные для человеческого организма погодные условия |
| 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.)* | Физические лица любого возраста, умеющие пользоваться мобильным приложением, являющееся обязательным условием к использованию продукта. |
| 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* | Существует одежда, которая с помощью повербанка нагревается и греет человека в холодную погоду, не давая ему замерзнуть. На основе этого мы решили сделать собственный продукт, который поможет человеку легче переносить жару. |
| 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.* | Прибыль будет реализоваться за счёт продажи одежды с функцией охлаждения тела человека и продажи одноразовой подписки на пользование мобильным приложением  Отношения с потребителями будут выстраиваться через маркетплейсы, личный сайт, и собственный оффлайн магазин.  Каналы продвижения: реклама на сайтах, YouTube, различных мессенджерах, реклама у блогеров-миллионников.  Каналы сбыта: маркетплейсы, личный сайт, и собственный оффлайн магазин.  Источники финансовых и иных ресурсов: собственный капитал, заёмный капитал в банке, привлечение инвесторов в свой проект. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Columbia  Nike  New Balance  Reebok  Under Armor |
| 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-полностью отечественная разработка, имеющая качественный и современный дизайн, широкий выбор ассортимента в котором используются инновационные технологии. Имеются конкуренты, но не имеющие технологий подобных нашим. |
| 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* | Бизнес-идея охлаждающей футболки представляет собой инновационный продукт, который кардинально отличается от традиционных футболок. Использование специальных технологий охлаждения позволяет создать комфортное ощущение в жару, что придаёт уникальности продукту на рынке.  Также стоит отметить высокую востребованность в данном продукте среди как гражданского населения, так и среди спортсменов, многие из которых сталкиваются с проблемой перегрева и ощущения дискомфота, что в свою очередь указывает на повышенный спрос на данный продукт  Наличие уникальных технологий охлаждения и разработок в области материалов позволяет бизнесу создать конкурентные преимущества. Если у компании есть эксклюзивные патенты или ноу-хау, это позволит ей быть лидером на рынке и предлагать продукт, который не может быть легко скопирован конкурентами.  Рынок одежды является довольно конкурентным, но охлаждающая одежда, а именно футболки имеют за собой потенциал привлечь специфическую аудиторию, заинтересованную в комфорте и охлаждении во время физической активности или в жаркую погоду. Что в свою очередь позволяет установить некоторый премиум на цену продукта и повысить его прибыльность в сравнении с обычной одеждой на рынке.  Для создания охлаждающих футболок может потребоваться доступ к определенным ресурсам, таким как специальные материалы или технологическое оборудование. Если компания обладает таким доступом или имеет долгосрочные партнерские отношения с поставщиками ресурсов, это может обеспечить ей колоссальное преимущество на рынке и устойчивость бизнеса  В контексте изменения климатических условий и глобального потепления растет интерес к комфортным и инновационным продуктам, охлаждающая одежда имеет потенциал удерживать свою позицию на рынке и обеспечивать стабильный спрос. Если компания сможет поддерживать свои сильные стороны при ведении бизнеса и развивать долгосрочные партнерские отношения, это будет способствовать устойчивости бизнеса в будущем.  Таким образом, бизнес-идея охлаждающей в жару футболки обладает конкурентными преимуществами, востребованностью на рынке и потенциалом приносить прибыль. Комбинация уникальности продукта, доступа к ограниченным ресурсам и наличия действующих индустриальных партнеров может обеспечить устойчивость этого бизнеса. |
|  | **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* | Материалы с высокой воздухопроницаемостью  Интегрированные системы охлаждения  Защита от ультрафиолетового (УФ) излучения  Системы охлаждения, такие как специальные полимерные гели, гелевые вкладыши или технологические решения, которые обеспечивают охлаждение тела при контакте с кожей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры: - Структура компании: Организационная структура должна быть определена с учетом различных функциональных областей, таких как производство, маркетинг, продажи, управление и т. д. Также необходимо определить роли и ответственности сотрудников.  Производственные параметры: - Технологии производства: Необходимо выбрать оптимальные технологии и оборудование для производства охлаждающих футболок. Это может включать автоматизацию процессов, использование специализированных машин и инструментов.  Финансовые параметры: - Финансовый план: Необходимо разработать финансовый план, который включает прогнозирование доходов и расходов, оценку инвестиций и необходимых ресурсов, а также план по привлечению финансирования, если требуется. |
| 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.)* | Удобная посадка и дизайн  Долговечность и легкость ухода  Стиль , эстетика и большой выбор цветовой палитры |
| 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* | Инновационные материалы и технологии применяемые при производстве продукта, спасающий человека в жару, а именно имеет специальный материал при пошиве одежды и инновационно созданное волокно, охлаждающее тело человека в знойную погоду. |
| 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* | Пока что уровень нынешних технологий не особо развит для массового производства, но в ближайшем будущем это будет возможно |
| 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* | Реклама в соцсетях  Реклама со знаменитыми людьми (спортсмены,блогеры-миллионики )  Реклама на уличных баннерах |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Сайт собственного бренда  Магазины спортивных товаров  Маркетплейсы  Магазины собственного бренда |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Охлаждающая футболка - это инновационное решение, предназначенное для борьбы с перегревом тела и создания комфортных условий в жаркую погоду. Она позволяет сохранить ощущение свежести и сухости, а также защищает от вредного воздействия солнечных лучей. Благодаря этим свойствам, она становится незаменимым аксессуаром для тех, кто хочет оставаться активным и комфортным в любых погодных условиях. |
| 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* | Проект помогает решить проблему некомфортного ощущения людей в знойную, жаркую погоду за счёт охлаждения одежды, что помогает легче переносить некомфортные для человеческого организма погодные условия |
| 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)* | Держатель проблемы: Одной из проблем, с которыми сталкиваются многие люди, является перегревание во время физической активности или в жаркую погоду. Это может привести к дискомфорту, утомлению и даже серьезным здоровым проблемам, таким как солнечный удар или тепловой удар.  Мотивации держателя: Причиной мотивации могут быть множество факторов. Некоторые могут искать способ более комфортно заниматься физическими упражнениями или спортом  Возможности решения проблемы с использованием охлаждающей футболки: Охлаждающая футболка представляет собой одежду, которая помогает снизить температуру тела путем охлаждения футболки, они оснащаются технологией охлаждения. Это может значительно улучшить охлаждение и комфортность во время физической нагрузки регуляции и улучшения воздухообмена. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Охлаждающая футболка обеспечивает комфортное ощущение благодаря своей способности регулировать температуру тела. Она позволяет коже дышать и улучшает циркуляцию воздуха, что уменьшает потоотделение и препятствует образованию неприятного запаха. Благодаря этому, потребители могут наслаждаться более свежим и сухим ощущением даже в жаркие дни. Также данный продукт подходит для широкого спектра активностей в жаркую погоду. Она может быть использована во время физических тренировок, спортивных мероприятий, прогулок, походов и других активностей на открытом воздухе. Благодаря своим охлаждающим свойствам, она помогает уменьшить риск перегрева и усталости тела, позволяя потребителям чувствовать себя комфортно и наслаждаться активным образом жизни. |
| 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.* | Сегмент и доля рынка охлаждающих футболок представляют собой растущий рынок здорового образа жизни и фитнеса. С увеличением интереса к физической активности, спорту и заботе о здоровье, спрос на инновационные продукты, такие как охлаждающие футболки, также растет.  Охлаждающие футболки предлагают способ активно охлаждать тело во время физической активности. Это достигается с помощью особой ткани, которая отводит влагу и сохраняет ощущение прохлады на поверхности кожи. Такие футболки могут быть особенно популярными в регионах с высокой температурой или же во время интенсивных тренировок.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса охлаждающих футболок включают расширение ассортимента продукции, разработку новых моделей и привлечение новых клиентов. С целью привлечения клиентов можно использовать маркетинговые кампании, блогеров в сфере фитнеса и спорта или сотрудничество с фитнес-клубами и тренерами.  Также можно исследовать возможности расширения бизнеса за пределы рынка одежды, а именно выпускать охлаждающие аксессуары, одежду и снаряжение для спорта, что позволит привлечь больше клиентов и увеличить долю рынка. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * Проведение набора маркетологов, дизайнеров, инженеров, программистов * Создание различных вариаций продукта, выбор самого подходящего * Продажа пробной партии продукта * Доработка продукта с учётом пожеланий и замечаний потребителей * Заключение долгосрочного договора на производство продукта с фабриками * Оформление необходимой документации для начала экономической деятельности * Начало продаж |