**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/smart-stelka>21.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «SMARTстелька» |
| 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\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1752796  - Leader ID: 4634189  - ФИО: Еремин Алексей Егорович  - телефон:+7 965 181 8273  - почта: Alex-eremin013@yandex.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы | | Никитаев Артём Дмитриевич | Помощник руководителя | +7 968 553 10 27 | Поиск и анализ информации | Студент 2-го курса бакалавриата | | Еремин Алексей Егорович | Руководитель проекта | +7  965 181 82 73 | Прогнозирование рисков и анализ рынка | Студент 2-го курса бакалавриата | | Жоголев Егор Дмитриевич | Спикер | +7 903 538 26 99 | Сбор и анализ статистики | Студент 2-го курса бакалавриата | | |
|  | **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* | Создание «SmartСтельки»– это проект, который призван облегчить жизнь людям, которые занимаются спортом, ведут активный образ жизни, имеют проблемы с их стопами или проводят целый рабочий день на ногах. Стельки представляет собой инновационное устройство, которое позволяет пользователям контролировать свой прогресс в спорте, улучшать технику ходьбы, а так же предотвратить возможные проблемы с их стопами.  Для анализа всех данных, которые предоставляет стелька, будет разработано приложение, которое будет размещено в бесплатном доступе в интернете. |
|  | **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* | Smart Стельки - это инновационное устройство, предназначенное для встраивания в обувь, которое содержит различные сенсоры и электронику для сбора и анализа данных о походке и активности человека.  Полученные данные помогают правильно выстроить тренировку, мотивируют на похудение и поддержание физического здоровья, а также предотвращают травмы, нагрузку на суставы / позвоночник за счет коррекции правильного положения стопы. Smart Стельки оснащены датчиками, которые отслеживают количество сделанных шагов, скорость передвижения, количество сожженных калорий, длину шага, силу удара, темп, пронацию и время, в течение которого ступня не касается земли. С помощью подключения стелек к вашему телефону, а также использовании нашего приложения вы можете в режиме реального времени контролировать и корректировать свою пешую прогулку, постепенно улучшая технику ходьбы и сокращая ненужные усилия. |
| 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* | Потребители:  1. Спортсмены и активные люди;  2. Люди с проблемами стоп;  3. Люди, проводящие большую часть деятельности на ногах.  Решаемые проблемы:  Анализ походки и позиции тела:Smart стельки оснащены датчиками и электроникой, которые могут анализировать походку и позицию тела. Это позволяет обнаруживать неправильные движения и выделить области, которые требуют корректировки и улучшения.  Диагностика и мониторинг:Smart стельки могут предоставлять информацию о нагрузке ноги, давлении и других параметрах. Это может быть полезно для диагностики и мониторинга ног и стопы, а также для выявления потенциальных проблем, таких как несбалансированная походка.  Мониторинг активности:smartстельки могут служить для мониторинга физической активности, подсчёта шагов и других показателей. Это поможет отслеживать свою физическую активность и достигать своих фитнес-целей. |
| 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.)* | Потенциальными потребителями нашего продукта являются люди, ведущие активный образ жизни, занимающиеся беговыми видами спорта, люди, имеющие активную физическую работу, а так же люди, имеющие проблемы со стопами и те, кто следит за тем, чтобы избежать этих проблем. |
| 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* | Спортивные технологии, программное обеспечение для ходьбы, бега, приложение. |
| 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.* | УСЛУГА/ПРОДУКТ + ВОЗМОЖНОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ (ПО ТИПУ ПОДПИСКИ).   1. Услуги по доставке, установке приложения, настройке стелек и программного обеспечения, расширение функционала, дополнительные программы. 2. Партнерство с тренерами и спортивными клубами. Smart стельки могут быть использованы тренерами и спортивными клубами для проведения подвижных и активных тренировок и обучения клиентов. В рамках партнерства с тренерами и клубами можно предоставлять им скидки на покупку стелек. 3. Рекламные возможности. Smartстельки могут быть использованы для размещения рекламы спортивных брендов и продуктов, что может стать дополнительным источником дохода. 4. Услуги технической поддержки. Компания может предоставлять услуги технической поддержки клиентам, которые столкнулись с проблемами при использовании стелек или программного обеспечения. 5. Разработка дополнительных функций и приложений. Компания может разрабатывать дополнительные функции и приложения для стелек, которые могут быть проданы клиентам отдельно или в рамках подписки на программное обеспечение. 6. Проведение маркетинговых кампаний и рекламных акций. Компания может проводить маркетинговые кампании и рекламные акции для привлечения новых клиентов и увеличения продаж стелек и скачиваний приложения. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. NURVV Run Smart Insoles;  2. DIGITSOLE;  3. STRIDALYZER PERFOMANCE;  4. SALTED Smart Insole  5. Trives Smart System |
| 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* | Более низкая цена по сравнению с конкурентами, наличие приложения с русским языком, более долгая работоспособность стелек за счёт увеличенного объёма аккумулятора. Комплексный анализ данных: Если ваши смарт-стельки предлагают не только информацию о шагах и дистанции, но и более глубокий анализ движений, стиля ходьбы, нагрузки на суставы и мышцы, это может быть значимым преимуществом для спортсменов, реабилитологов и тренеров. |
| 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* | На отечественном рынке спортивных товаров в рамках текущего периода 2022 года наблюдается восходящий тренд в рассмотрении производственных индикаторов. По данным маркетингового анализа «Рынок спортивных товаров в России», проведенного аналитическим агентством Роиф Эксперт в 2022 году, выпуск спортивных товаров отечественными производителями увеличился на 1,5 млрд.рублей. Текущие показатели выпуска спортивных товаров отечественными производителями являются рекордными в рассмотрении пятилетнего периода.  С учетом текущей ситуации в экономике России, а также поведения ряда иностранных компаний, прогнозируемая динамика движения объемности товарных потоков в оценке натуральных и стоимостных индикаторов будет носить разновекторную направленность. Согласно прогнозным оценкам, российский рынок спортивных товаров по итогам 2023 года в целом будет характеризоваться высокой динамикой и достижением максимальной объемности.  Т.к. предлагаемый товар является уникальным и востребованным, а расчет показывает его рентабельность, можно считать выпуск данного продукта реализуемым, прибыльным и перспективным. |
|  | **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* | Smart Стельки включают в себя следующие технологии и компоненты:Гироскопы и акселерометры: Для отслеживания движений и походки пользователя.Датчики давления: Для измерения давления и нагрузки на стопу.Bluetooth/Wi-Fi модули: Для передачи данных на смартфон или другое устройство.Миниатюрный процессор: Для обработки собранных данных.Источники питания: Встроенные аккумуляторы.  Состав: ЕVА-материал, трикотажное синтетическое полотно MESH, PVC, гель. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнёрами проекта могут выступать:  1. Спортивные *супермаркеты и интернет-магазины спортивного оборудования:* партнеры могут предоставлять скидки на SMARTстельки для занятий спортом при приобретении других товаров для спорта и иных активностей.  2. *Тренеры:* персональные тренеры могут использовать Smart Стельки во время тренировок со своими клиентами, чтобы оценить их эффективность в реальных условиях. После этого они могут предоставить обратную связь по поводу того, как устройства могут быть улучшены или насколько они соответствуют потребностям тренеров и их подопечных.  *3. Дистрибьюторы спортивного оборудования:* партнерство с дистрибьюторами может помочь в распространении и продвижении зеркала для занятий спортом дома на рынке  4.*Компании, производящие приложения для бега:* интеграция с такими приложениями может улучшить функциональность стелек и привлечь новых пользователей.  5. *Производители спортивного оборудования:* взаимодействие с производителями техники и оборудования может привести к разработке новых функций и улучшений стельки для занятий спортом.  6. *Медицинские учреждения*: Организации здравоохранения и медицинские центры могут быть заинтересованы в использовании смарт-стелек для мониторинга и реабилитации пациентов с травмами или болезнями опорно-двигательной системы. |
| 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.)* | Более низкая цена по сравнению с конкурентами, наличие приложения с русским языком, более долгая работоспособность стелек за счёт увеличенного объёма аккумулятора. Комплексный анализ данных: Наши Smart Стельки предлагают не только информацию о шагах и дистанции, но и более глубокий анализ движений, стиля ходьбы, нагрузки на суставы и мышцы, это может быть значимым преимуществом для спортсменов, реабилитологов и тренеров. |
| 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* | Спортивные технологии, программное обеспечение для ходьбы, бега, приложение. |
| 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* | Организационно, кадровои материально проект проработан на 30%. Постоянные расходы:   1. Аренда помещения: 150.000 2. Зарплата работников, не связанных напрямую с производством: 430.000 3. Налоги и страховые взносы: 6%. 4. Аренда оборудования и инструментов: 750.000. 5. Расходы на маркетинг и рекламу: 200.000.   Переменные расходы:  1. Сырье и материалы для производства стельки: 120.000  2. Прочие: 100.000  3. Связь: 8000  4. Интернет: 7000  Общие расходы проекта: 1.765.000 рублей |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В нацпроект "Демография" включены несколько федеральных проектов, которые должны способствовать укреплению здоровья и продлению жизни россиян.Важнейшая составляющая ЗОЖ - двигательная активность, занятия физкультурой. В федеральном проекте "Спорт - норма жизни" предусмотрен рост доли граждан, систематически занимающихся спортом. Если в 2017 году их было около 36,8 процента, а в 2021 году их число выросло до 45,2 процента, то к 2025 году оно должно увеличиться до 57 процентов, а к 2030 году - до 70. При этом среди граждан старшего возраста (женщины в возрасте 55-79 лет, мужчины в возрасте 60-79 лет), систематически занимающихся физической культурой и спортом в 2021 году было 15 процентов, а к 2025 году поставлена задача увеличить их долю до 25 процентов и до 45 - к 2030 году.Важнейшая задача - увеличить продолжительность здоровой жизни россиян до 67 лет. Для этого в федеральном проекте "Старшее поколение" предусмотрено не только создание системы геронтологических центров и отделения для оказания квалифицированной помощи пожилым гражданам, но и возможности сохранить работоспособность, обучиться новым профессиональным навыкам, заниматься спортом, самодеятельностью, волонтерской деятельностью и т.д.  Таким образом, наш проект актуален, т.к. дает возможность людям любого, в т.ч. и старшего возраста, а также людям с ограниченными возможностями отслеживать свою активность в спорте, а так же всегда знать о состоянии своих стоп. Так же это будет актуально и для тех людей, которые ведут активный образ жизни или работают на много подвижной работе. Стельки помогут им вовремя узнавать, когда их ногам требуется отдых, чтобы избежать травм. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Партнёрами проекта могут выступать:  1. Спортивные супермаркеты и интернет-магазины спортивного оборудования: партнеры могут предоставлять скидки на SmartСтельки для занятий спортом при приобретении других товаров для спорта и иных активностей.  2. Тренеры: персональные тренеры могут использовать Smart Стельки во время тренировок со своими клиентами, чтобы оценить их эффективность в реальных условиях. После этого они могут предоставить обратную связь по поводу того, как устройства могут быть улучшены или насколько они соответствуют потребностям тренеров и их подопечных.  3. Дистрибьюторы спортивного оборудования: партнерство с дистрибьюторами может помочь в распространении и продвижении зеркала для занятий спортом дома на рынке  4. Компании, производящие приложения для бега: интеграция с такими приложениями может улучшить функциональность стелек и привлечь новых пользователей.  5. Производители спортивного оборудования: взаимодействие с производителями техники и оборудования может привести к разработке новых функций и улучшений стельки для занятий спортом.  6. Медицинские учреждения: Организации здравоохранения и медицинские центры могут быть заинтересованы в использовании смарт-стелек для мониторинга и реабилитации пациентов с травмами или болезнями опорно-двигательной системы. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:  1. Онлайн-розничные платформы: Продажа смарт-стелек через онлайн-розничные платформы, такие как Wildberries, Ozon, Мегамаркет, и другие специализированные магазины, позволят вам достичь аудитории и предложить удобный способ покупки нашего продукта для потенциальных клиентов.  2. Официальный веб-сайт и интернет-магазин: Создание собственного официального веб-сайта с интернет-магазином  3. Специализированные спортивные и медицинские магазины: Установление партнерских отношений с спортивными и медицинскими магазинами может предоставить доступ к целевой аудитории, интересующейся здоровым образом жизни и активными видами деятельности.  4. Оптовые партнерства: возможность продажи нашей продукции оптовым клиентам, таким как спортивные клубы, сети фитнес-центров, медицинские центры и другие организации, предлагающие услуги фитнеса и реабилитации. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Неправильная походка и положение тела:  Смарт стельки оснащены датчиками и электроникой, которые могут анализировать походку и позицию тела. Это позволяет обнаруживать неправильные движения и выделить области, которые требуют корректировки и улучшения.  Несбаланансированная походка:  Смарт стельки могут предоставлять информацию о нагрузке ноги, давлении и других параметрах. Это может быть полезно для диагностики и мониторинга ног и стопы, а также для выявления потенциальных проблем, таких как несбалансированная походка.  Отслеживание физической активности:  Смарт стельки могут служить для мониторинга физической активности, подсчёта шагов и других показателей. Это поможет отслеживать свою физическую активность и достигать своих фитнес-целей. |
| 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* | С помощью нашего проекта проблема отслеживания своих результатов в активных видах спорта,отслеживания состояния своих стоп и решение возникающих с ними осложнений, может быть успешно решена в путем приобретения Smart Стелек. |
| 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)* | Держателями проблемы являются совершеннолетние пользователи, среди которых довольно много людей, занимающихся физическими активностями или активной работой, а так же те из них, кто обладает проблемами со стопами, так как проект направлен на помощь данному кругу лиц. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории качественно, безопасно и технологично заниматься активными видами спорта, работой, отслеживать состояние их стоп и получать рекомендации к тому, как не допустить возможных травм с ними. |
| 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.* | Общие расходы проекта: 1 765 000 рублей  Срок окупаемости: 0,7 месяца  Точка безубыточности: 177 пар стелек в месяц |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| В дальнейшем, планируется разработка дополнительных аксессуаров, спортивного инвентаря, сопрягаемого с стелькой и улучшающего качество тренировок, анализа походки, улучшение советов, которые дает приложение. Всё это также является дополнительной статьей дохода. |