**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/sozdanie-gostinicy-dla-zivotnyh-s-innovacionnym-podhodom 08.12.2024

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Электростальский институт филиал Московского политехнического университета |
| Регион Получателя гранта | Московская область |
| Наименование акселерационной программы | АП ПУТП 202 |
| Дата заключения и номер Договора | 10.12.2024 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Создание гостиницы для животных с инновационным подходом | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | | | | | | Разработка интеллектуальной системы мониторинга и управления здоровьем домашних животных на основе технологий искусственного интеллекта и интернета вещей | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Искусственный интеллект | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Нейротехнологии и искусственный интеллект | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Цифровые технологии | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * U1914060 * 6441478 * Казакова Анастасия Алексеевна * 8(965)1491210 * kuzzyya@vk.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 | U1914156 | 6449231 | Андросов Никита Андреевич | Советник Экономист | | 89251782931  rennambeduser@gmail.com |  |  |  |
| 2 | U1914160 | 6449257 | Ануфриев Алексей Александрович | Аналитик  Логист  Экономист | | +79152570560  p3trovo.oleg@yandex.ru |  |  |  |
| 3 | U1031815 | 3545375 | Астафьева Ксения Сергеевна | Продакт-менеджер Юрист  Экономист | | 89091575994  akstfv05@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 4 | U1914181 | 6441472 | Павел Алексеевич Бубнов | Спикер  Советник Экономист | | 89167237474  pashabub2000@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 5 | U933982 | 2895149 | Коняева Данилина Алексеевна | Спикер | | 89777027038  konyaevadanilina@yandex.ru |  |  |  |
|  |  | 6 | U1914138 | 6441497 | Кравченко Михаил Амиранович | Тестировщик Экономист | | 89652535359  Mikhail.kra05@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 7 | U1914197 | 1470123 | Кухтин Владимир Владимирович | Спикер Разработчик (front-end)  Разработчик (back-end)  Разработчик (fullstack) Аналитик Экономист Специалист Генератор идей | | +79269228335  vladimirkukhtin1@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 8 | U1914168 | 6443439 | Нечаев Алексей Алексеевич | Спикер  Экономист | | 89153187214  nechaev.a.06@mail.ru |  |  |  |
|  |  | 9 | U1914158 | 6449725 | Рогов Даниил Юрьевич | системный администратор Экономист | | 89060787904  Rogova.v.y@yandex.ru |  |  |  |
|  |  | 10 | U916178 | 3315851 | Шайкин Александр Сергеевич | Дизайнер Экономист | | +79773989163  klockov832@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 11 | U1914151 | 3667907 | Швыряев Андрей Дмитриевич | Спикер  Экономист | | 89309643561  dry.shwyriaew@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* | | | | | | "Пушистик Сити" - это не просто место для временного содержания питомцев, а настоящий курорт для животных, где комфорт и развлечения сочетаются с заботой и индивидуальным подходом. Используется современная онлайн-платформа с возможностью бронирования онлайн, галереей фото и видео питомцев, отзывами клиентов. | | | |  |
|  | **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* | | | | | | Услуга по оказанию присмотра за домашними животными | | | |  |
| 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 решает проблему владельцев домашних животных. Сама проблема заключается в отсутствие надёжного лица, который смог бы присмотреть за питомцем пока хозяин уехал. | | | |  |
| 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, владеющие домашними животными | | | |  |
| 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* | | | | | | Носимые устройства для отслеживания здоровья животных: Будут использоваться существующие носимые устройства, которые могут собирать данные о частоте сердечных сокращений, температуре тела, активности и других показателях здоровья животных. | | | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Предоставление владельцам домашних животных удобного и эффективного способа мониторинга и управления здоровьем своих питомцев.  Улучшение здоровья и благополучия домашних животных путем раннего выявления и предотвращения заболеваний.  Получение прибыли:  Продажа подписок на использование системы мониторинга здоровья животных.  Партнерство с ветеринарными клиниками и страховыми компаниями для предоставления дополнительных услуг и скидок.  Продажа данных о здоровье животных фармацевтическим и исследовательским компаниям для разработки новых продуктов и услуг для животных.  Отношения с потребителями:  Выстраивание долгосрочных отношений с клиентами путем предоставления высококачественного сервиса и поддержки.  Получение обратной связи от клиентов для улучшения продукта и услуг.  Создание сообщества владельцев домашних животных, которые могут обмениваться информацией и поддерживать друг друга.  Отношения с поставщиками:  Сотрудничество с производителями носимых устройств для обеспечения совместимости с системой мониторинга.  Партнерство с облачными провайдерами для обеспечения надежного и безопасного хранения и обработки данных.  Установление отношений с ветеринарными клиниками для предоставления дополнительных услуг и расширения охвата рынка.  Привлечение ресурсов:  Привлечение венчурного капитала для финансирования разработки и маркетинга продукта.  Получение грантов от государственных организаций, поддерживающих инновации в сфере здравоохранения животных.  Партнерство с инкубаторами и акселераторами для получения поддержки и наставничества.  Каналы продвижения и сбыта:  Маркетинг в социальных сетях и поисковых системах для охвата потенциальных клиентов.  Партнерство с ветеринарными клиниками и зоомагазинами для распространения информации о продукте.  Использование влиятельных лиц в сфере домашних животных для продвижения продукта и повышения узнаваемости бренда. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Гостиница для животных Vavilon  Фанта Груминг  Передержка собак в домашних условиях  Любимчик  Вангог |
| 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* | Мы предлагаем владельцам домашних животных комплексное решение для мониторинга и управления здоровьем своих питомцев, которое обеспечивает:  Удобство: Удобный и эффективный способ отслеживания здоровья животных в режиме реального времени.  Душевное спокойствие: Раннее выявление любых отклонений от нормы в состоянии здоровья животных, обеспечивающее душевное спокойствие владельцам.  Персонализированный уход: Индивидуальные рекомендации по уходу за животными на основе данных об их здоровье. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* |  |
|  | **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* | Основные технические параметры продукта:  Носимое устройство:  Собирает данные о частоте сердечных сокращений, температуре тела, активности и других показателях здоровья животных.  Водонепроницаемое и ударопрочное для долговечности и надежности.  Имеет длительное время автономной работы для удобства использования.  Алгоритмы искусственного интеллекта:  Разработаны и обучены на большом наборе данных о здоровье животных.  Могут точно и надежно выявлять отклонения от нормы в данных о здоровье животных.  Постоянно обновляются и улучшаются для обеспечения высочайшего уровня точности. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* |  |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\*** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* |  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Проект решает проблему владельцев домашних животных. Сама проблема заключается в отсутствие надёжного лица, который смог бы присмотреть за питомцем пока хозяин уехал.  наш продукт может быть полезным дополнением к услугам по присмотру за домашними животными, предоставляя владельцам душевное спокойствие и уверенность в том, что их питомцы здоровы и находятся в безопасности. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* |  |
| 26 | **«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 11)* | Желание обеспечить своим питомцам наилучший уход и благополучие  Озабоченность по поводу здоровья и безопасности своих питомцев во время отсутствия  Чувство вины и беспокойства при оставлении питомцев одних на длительное время |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Удобный и эффективный мониторинг здоровья питомца в режиме реального времени. Владельцы могут отслеживать данные о частоте сердечных сокращений, температуре тела, активности и других показателях здоровья своего питомца, даже когда они находятся вне дома. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 16.* |  |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап- проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* |  |