**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 | 89251782931rennambeduser@gmail.com |  |  |  |
| 2 | U1914160 | 6449257 | Ануфриев Алексей Александрович | АналитикЛогист Экономист | +79152570560p3trovo.oleg@yandex.ru |  |  |  |
| 3 | U1031815 | 3545375 | Астафьева Ксения Сергеевна | Продакт-менеджер ЮристЭкономист | 89091575994akstfv05@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 4 | U1914181 | 6441472 | Павел Алексеевич Бубнов | СпикерСоветник Экономист | 89167237474pashabub2000@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 5 | U933982 | 2895149 | Коняева Данилина Алексеевна | Спикер | 89777027038konyaevadanilina@yandex.ru |  |  |  |
|  |  | 6 | U1914138 | 6441497 | Кравченко Михаил Амиранович | Тестировщик Экономист | 89652535359Mikhail.kra05@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 7 | U1914197 | 1470123 | Кухтин Владимир Владимирович | Спикер Разработчик (front-end) Разработчик (back-end) Разработчик (fullstack) Аналитик Экономист Специалист Генератор идей | +79269228335vladimirkukhtin1@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 8 | U1914168 | 6443439 | Нечаев Алексей Алексеевич | Спикер Экономист | 89153187214nechaev.a.06@mail.ru |  |  |  |
|  |  | 9 | U1914158 | 6449725 | Рогов Даниил Юрьевич | системный администратор Экономист | 89060787904Rogova.v.y@yandex.ru |  |  |  |
|  |  | 10 | U916178 | 3315851 | Шайкин Александр Сергеевич | Дизайнер Экономист | +79773989163klockov832@gmail.com |  |  |  |
|  |  | 11 | U1914151 | 3667907 | Швыряев Андрей Дмитриевич | Спикер Экономист | 89309643561dry.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 VavilonФанта ГрумингПередержка собак в домашних условияхЛюбимчикВангог |
| 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* |  |