**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\*** | Умная стиральная машина |
| 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.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 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- Leader ID- ФИО Куимова Маргарита - телефон +79773538596- почта margar.kum@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 | U1758105 | ID 5575909 | Куимова Маргарита Алексеевна | спикер | 89773538596 margar.kum@gmail.com | - | Неполное высшее |
| 2 | U1758110 |  | Кирьякова Кристина Сергеевна | Мастер презентаций | 89671397033loniya2014@gmail.com | - | Неполное высшее |
| 3 | U1758102 |  | Аскеров Эльвин Назимович | Системный администратор | 89771572752 Elvin.askerov1215@gmail.com | - | Неполное высшее |
|  | U1758107 |  | Мусоев Фазлиддин Насимкулович | Копирайтер | 79871478082fazmusoev@gmail.com | - | Неполное высшее |

 |
|  | **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* | Цель проекта: разработать умную стиральную машину и внедрение умных функций, которые значительно улучшат удобство, эффективность и энергосбережение при их использовании. Ожидаемые результаты: окупаемость, высокая прибыль.Области применения результатов: Производство стиральных машин, умные дома и бытовые устройства. Потенциальные потребительские сегменты: Владельцы домашних стиральных машин, производители бытовой техники, разработчики систем умного дома. |
|  | **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* | Умная стиральная машина, которая объединит в себе передовые технологии для оптимизации процессов стирки и сушки белья |
| 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* | Умная стиральная будет решать проблемы жителей крупных городов и занятых людей, у которых мало времени на заботу о белье. Это устройство сможет автоматически определить оптимальные режимы стирки и сушки, позволяя сэкономить время и упростить процесс ухода за бельем. Таким образом, стиральная машина с функцией сушки станет незаменимым помощником для людей, ведущих активный образ жизни. |
| 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.)* | Потенциальные потребительские сегменты для умной стиральной машины с функцией сушки включают владельцев жилой недвижимости, особенно тех, кто живет в городах и ведет активный образ жизни. Демографические данные могут варьироваться, однако основной интерес представляют люди среднего и выше среднего уровня дохода, которые ценят удобство и современные технологии. Географически, это обитатели крупных городов и их окрестностей. |
| 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* | Для создания умной стиральной машины с функцией сушки используются современные разработки в области датчиков загрязнения белья и алгоритмов машинного обучения. Технические инновации в области сенсоров позволяют устройству определять степень загрязнения белья и автоматически выбирать оптимальный режим стирки и сушки. Кроме того, для эффективной работы и взаимодействия с умными системами управления домом используются собственные разработки в области интернета вещей (IoT) и технологий беспроводной связи. |
| 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.*  | Бизнес-модель для умной стиральной машины с функцией сушки предполагает создание ценности через продажу самого устройства. Отношения с потребителями будут строиться на базе прямых продаж и взаимодействия с дилерами бытовой техники. Финансовые ресурсы планируется привлекать через инвестиции, кредиты или партнерские программы. Каналы продвижения включают в себя интернет-маркетинг, розничные сети и участие в выставках и электронных торговых площадках. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Samsung, LG, Bosch, Whirlpool, Siemens |
| 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* | Наша умная стиральная машина с функцией сушки обеспечивает превосходное сочетание инновационных технологий и высокой производительности. Наш продукт предлагает улучшенную систему автоматического выбора оптимального режима стирки и сушки, что позволяет снизить расход ресурсов и уменьшить износ белья. Мы также предлагаем интуитивно понятные интерфейсы и надежные сенсоры, обеспечивающие безупречное качество стирки и сушки. Наше устройство является надежным помощником в быту, снимая с плеч хозяев заботу о белье и экономя их время и силы. |
| 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* | Идея умной стиральной машины с функцией сушки обещает успех благодаря комбинации удобства и эффективности. Уникальные технологии обеспечивают конкурентные преимущества. Партнерства с производителями порошков и экологическая ответственность добавляют ценности. Востребованность обеспечивают инновационные функции, создавая потенциал для прибыльности. В контексте растущего интереса к смарт-технологиям, стартап обещает устойчивость и успешное внедрение на рынке. |
|  | **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* | 1. Оптимизированные программы: Применение машинного обучения для эффективных циклов стирки, соответствующих типу ткани и предпочтениям пользователя.2. Сенсорная диагностика: Внедрение сенсоров для диагностики состояния, обеспечивающих заранее выявление проблем и техническую поддержку.3. Удаленное управление: Разработка приложения для мобильных устройств, позволяющего удаленное управление и мониторинг стирки.4. Энергосбережение: Технологии минимизации энергопотребления и оптимизированные циклы сушки.5. Интеграция с умным домом: Совместимость с системами умного дома для автоматизации бытовых процессов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Видение стартапа включает гибкую структуру, высокий стандарт производства, финансовую устойчивость через диверсификацию и партнерства, стратегические союзы с производителями и поставщиками технологий для создания взаимовыгодной экосистемы. |
| 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.)* | 1. Интегрированные технологии: - \*Качественные:\* Сенсоры, машинное обучение, IoT. - \*Количественные:\* Экономия ресурсов.2. Удобство управления: - \*Качественные:\* Приложение для управления и взаимодействия. - \*Количественные:\* Экономия времени.3. Долговечность и техподдержка: - \*Качественные:\* Сенсорная диагностика. - \*Количественные:\* Сокращение расходов на ремонт |
| 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* | Научно-технические решения, такие как высокочувствительные сенсоры, алгоритмы машинного обучения для оптимальной адаптации, защищенные протоколы удаленного управления и энергосберегающие алгоритмы, обеспечивают ключевые технические параметры и конкурентоспособность умной стиральной машины с функцией сушки. |
| 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* | Стартап-проект достиг уровня готовности TRL (Technology Readiness Level), обеспечивающего максимально эффективное развитие в дальнейшем, благодаря проработанным организационным, кадровым и материальным аспектам в рамках акселерационной программы. |
| 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*  | Мы планируем использовать комбинированный подход, включающий онлайн-продажи через собственный веб-сайт для прямого доступа к потребителям, а также стратегические партнерства с крупными розничными сетями бытовой техники для максимального охвата рынка. Этот подход обеспечит нам полный контроль над продуктом и взаимодействие с клиентами, а также масштабирование через установление партнерств с ключевыми розничными партнерами, обеспечивая широкий охват аудитории и укрепление позиций на рынке бытовой техники. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Планируется использовать онлайн-продажи для прямого доступа к клиентам, стратегические партнерства с крупными розничными сетями и сотрудничество с дилерами для оптимального охвата рынка и расширения географии продаж. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Экономия времени и ресурсов благодаря внедрению улучшенных функций в стиральную машину, включая функцию сушки. |
| 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* | Стартап-проект решает проблему занятых горожан и активных людей, предоставляя автоматизированный процесс определения оптимальных режимов стирки и сушки, экономя время и ресурсы, и обеспечивая удобство в уходе за бельем. |
| 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 — активный человек с ограниченным временем. Мотивирован оптимизировать бытовые процессы. Умная стиральная машина решает проблему, автоматизируя уход за бельем и высвобождая время для важных дел. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема решается нашей умной стиральной машине которая, благодаря интегрированным сенсорам и алгоритмам машинного обучения, автоматически определит оптимальные режимы стирки и сушки в зависимости от типа ткани и загрязнений. Это значительно сэкономит время пользователей, предоставляя им возможность заниматься более важными и приятными делами, в то время как процесс ухода за бельем станет более эффективным и удобным. |
| 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.* | Ориентируясь на занятых горожан и активных людей, наша умная стиральная машина с функцией сушки представляет собой перспективное решение для сегментов, таких как молодые профессионалы и семьи. Мы видим значительный потенциал рынка в высоком комфорте и эффективности продукта. Масштабирование планируется через расширение географии продаж и диверсификацию продуктового портфеля, встречая растущий интерес к умным решениям в бытовой технике. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Анализ рынка и конкурентов**2. Разработка уникального дизайна и функционала**3. Техническая работа по созданию умных технологий**4. Привлечение инвестиций**5. Разработка маркетинговой стратегии**6. Запуск производства**7. Расширение бизнеса**8. Постоянное улучшение продукта* |