Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/vcar 04.12.2023*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | VcaR |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** | VR тест-драйв автомобилей |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  Технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта. |
| 4 | **Рынок НТИ** | AutoNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальности |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Баранников Никита Сергеевич** | - U1752184  - 4328075  - Баранников Никита Сергеевич  - +79054077932  - [barsik\_123rus@mail.ru](mailto:barsik_123rus@mail.ru) |
| 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** | **U976145** | **3380644** | **Аверьянова Любовь Максимовна** | **Поиск информации по целевой аудитории** | **89508422568**  [**Averyanovali.uba5444@gmail.com**](mailto:Averyanovali.uba5444@gmail.com) |  | | **IT** | | **2** | **U1752095** | **4283050** | **Перекатьева Татьяна Владимировна** | **Создание и проведение проблемного интервью** | **89061856399**  [**tayaprr@mail.ru**](mailto:tayaprr@mail.ru) |  | | **Психолог** | | **3** | **U1751989** | **3100604** | **Шпакова София Максимовна** | **Презентация** | **89010002566**  [**Sofiashpakovas08m2002@gmail.com**](mailto:Sofiashpakovas08m2002@gmail.com) |  | | **IT** | | **4** | **U1752086** | **4327728** | **Карпинский Вячеслав Максимович** | **Поиск информации по VR** | **89081956359**  [**fefeyhoa@gmail.com**](mailto:fefeyhoa@gmail.com) |  | | **Инженер** | | **5** | **U1751979** | **4283187** | **Барсегян Никита Аркадьевич** | **Поиск информации по конкурентам** | **89185190760**  [**zenorik13@gmail.com**](mailto:zenorik13@gmail.com) |  | | **IT** | | **6** | **U1752098** | **4966993** | **Романенко Андрей Сергеевич** | **Поиск информации по продвижению** | **89529826634**  [**Romanenko\_ac@mail.ru**](mailto:Romanenko_ac@mail.ru) |  | | **Экономист** | | **7** | **U1751983** | **4585245** | **Пузанкова Александра Игоревна** | **Поиск информации по рынку** | **89515199531**  [**puzankova.ai@gs.donstu.ru**](mailto:puzankova.ai@gs.donstu.ru) |  | | **Экономист** | | **8** | **U1752332** | **4585331** | **Кучер Александр Сергеевич** | **Поиск информации по автомобилям** | **89920493227**  [**271104v@gmail.com**](mailto:271104v@gmail.com) |  | | **Инженер** | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | VR тест-драйв автомобилей.  Хотите попробовать тест-драйв на автомобилях разных марок? Хотите попробовать нестандартные природно-погодные условия? Больше нет необходимости ездить по разным местам и записываться на тест-драйв у разных дилеров. Все это можно сделать у нас в одном месте. Вы сами выбираете автомобиль и природно-погодные условия по вашему желанию. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Услуга по тест-драйву машин |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | 1)Невозможность провести тест-драйв на машинах разных марок в одном месте 2) Невозможность провести тест-драйв в различных погодных условиях  3) Возможны повреждения машины во время тест драйва |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Целевая аудитория: мужчины и женщины в возрасте от 18 до 45 лет  География: Россия, крупные города  Доход покупателей: средний, выше среднего (45 тыс. р./мес. и выше)  Образование: высшее  Сфера деятельности: крупные и мелкие предприниматели, квалифицированные специалисты, высокодолжностные работники крупных компаний.  Сфера интересов: автомобили, предметы роскоши |
| 12 | **На основе какого научно-технического**  **решения и/или результата будет создан**  **продукт (с указанием использования**  **собственных или существующих**  **разработок)\*** | Воссоздается тот же тест-драйв в условиях виртуальной реальности. Переносятся характеристики, внешние и внутренние виды автомобилей. Это поможет сократить выбор автомобиля. |
| 13 | **Бизнес-модель\*** | Ключевые партнеры  1)Компании по продаже VR  2)Арендодатели  3)Рекламные агенты  Виды деятельности  1)Разработка ПО  2)Продажа услуги  Взаимоотношение с клиентом  Клиент приходит к нам в офис, где мы обговариваем условия тест-драйва и проводим его  Потоки поступления доходов  Продажа услуги по тест-драйву  Ключевые ресурсы  1)Человеческие  2)Интеллектуальные  3)Материальные  Структура издержек  1)Аренда  2)Рекламный агент  3)Покупка VR кресел и шлемов  4)Рабочая сила |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Прямые:  1)Wundermanthompson (иностранная компания)  Косвенные:  1)VR Arena  2)V CLUB  3)Portal VR  4)VMatrix |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | 1)Предлагаем реальные условия  2)Неограниченный выбор автомобилей  3)Погодные и природные условия по желанию клиента  4)Отечественное производство |
| 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.)\*** | На данном рынке в Росси нет таких продуктов. Мы предлагаем водителям тот же тест-драйв, только уже в природно-погодных условиях, которые они пожелают. Из-за ограниченности маршрута во время тест-драйва, не получается полностью проверить автомобиль на различные аспекты. Мы предлагаем неограниченный выбор автомобилей и природно-погодных условий. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры,**  **включая обоснование соответствия**  **идеи/задела тематическому направлению**  **(лоту)\*** | VR управление автомобиля. Используется кресло, шлем, руль. Все как и в жизни, только безопасно и в условиях, желаемых клиентом. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\*** | Клиент приходит к нам в офис, где мы обговариваем условия тест-драйва и проводим его. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | 1)Автомобили на выбор клиента  2)Природно-погодные условия на выбор клиента  3)Отечественный производитель |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или**  **результаты, необходимые для создания продукции\*** | VR тест-драйв автомобилей позволяет полностью попробовать автомобиль в различных условиях, но потрогать его вы не сможете. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | TRL 3 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Проект разрабатывается в рамках акселерационной программы, проводимой в Донском Государственном Техническом Университете, одним из приоритетных направлений которого является IT технологии |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | SMM  Огромное количество людей находятся в социальных сетях ежеминутно. В нашей стране насчитывается около 65 млн водителей и большая часть из них ищет новый автомобиль исключительно в интернете |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1)Социальные сети(большая часть водителей находят автомобиль именно в них)  2)Реклама в средствах массовой информации(СМИ остаются одним из основных источников рекламы)  3)Сайты с автомобилями(Водители при просмотре потенциального авто увидят где они смогут протестировать его возможности) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Например, вы хотите купить внедорожник, но провести тест-драйв, в тех условиях, которые бы могли помочь вам сделать выбор невозможно(дождь, грязь, песок, пляж и т.п). Хотите попробовать один автомобиль марки шевроле, а другой мерседес, но ездить по разным салонам и записываться на два тест-драйва нет времени. Во время тест-драйва возможны какие-либо повреждения автомобиля(все бывает в жизни). |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | 1)Некоторые люди хотят попробовать автомобили различных иномарок, но в автосалоне имеются только машины одной марки. Водителям не придется думать обходные пути, они смогут попробовать интересующие их марки 2) Люди смогут выбрать и попробовать тест-драйв при времени и погодных условиях, которые они пожелают.  3) VR тест-драйв безопасный для машин. Вы не сможете как либо повредить авто. |
|  |  |  |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Проведение проблемных интервью помогло нам определиться с проблемами. В большинстве случаев люди хотят попробовать тест-драйв в разных погодных условиях и больше времени на тест драйв, прочувствовать машину, её управляемость, манёвренность. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Все проблемы решатся на одном месте. Вы выберете нужные вам марки автомобилей, природно-погодные условия по вашему желанию, и все это без риска для автомобилей и здоровья. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и**  **рентабельности бизнеса\*** | Предполагается что это высокорентабельный бизнес. На отечественном рынке данной услуги не встречается, а людей желающих попробовать тест-драйв в желаемых ими условиях не мало. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 30.01.24-30.08.24 - Разработка ПО для тест-драйва  01.09.24-01.12.24 - Тест ПО  30.01.25-01.12.25 - Доработки и выпуск ПО |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ  (https://fasie.ru/programs/programmastart/  fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего*  *предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*  Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем*  *представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке  продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению  параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ**  **ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных**  **программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по  программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,**  **мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |