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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 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.* | *- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 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\*** | - Leader ID 3546067  - Леликова Татьяна Сергеевна  - 89120897706  - lelitan04@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 |  | 3546067 | Леликова Татьяна Сергеевна | Исследователь | 89120897706  lelitan04@mail.ru |  |  | | 2 |  | 4985464 | Досталь Ксения Дмитриевна | Аналитик | 89776622030  dostalksenia@yandex.ru |  |  | | 3 |  | 4985517 | Сирик Яна Павловна | Генератор идей | 89160889439 imy50554@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* | Идея проекта в том, чтобы создавать обувь, идеально подходящую каждому человеку.  Индивидуальный замер стоп с помощью 3D сканера даст возможность учитывать физиологические особенности стопы. Такая обувь сократит проблемы со здоровьем стоп и ряд других заболеваний, ведь стопы содержат 70 000 нервных окончаний, каждое из которых связано со всеми внутренними органами.  От состояния стоп зависит общее здоровье и качество осанки.  Цель: разработать и производить обувь, которая обеспечивает высокий уровень комфорта и поддержки для потребителей.  Задачи:  - Исследовать целевую аудиторию  - Исследовать и внедрить технологии и материалы, которые обеспечат физиологические особенности. оптимальную поддержку и амортизацию.  - Установить механизм контроля качества для производства индивидуальной обуви.  - Разработать эффективную стратегию маркетинга и продвижения продукта.  - Проанализировать и оптимизировать цепочку поставок и логистику для обеспечения своевременной доставки продукции.  Ожидаемые результаты: Удовлетворение потребностей клиентов, Улучшенная производительность и комфорт, Повышение брендовой ценности, Расширение рынка и конкурентных преимуществ, Устойчивый бизнес |
|  | **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* | Пара кроссовок, которая физиологически точно подходит стопе. |
| 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* | Предотвращение деформаций стоп людей в подростковом и взрослом возрасте. Улучшение общего самочувствия. |
| 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.)* | Юр. лица - Розничная торговля и обслуживание клиентов (Продавцы, кассиры, официанты, администраторы магазинов и других предприятий обслуживания клиентов); Производство и складское хозяйство (Рабочие на производстве, операторы на складе и другие работники этой отрасли); Медицинский и фармацевтический сектор (Врачи, медсестры, фармацевты и другие медицинские работники активно двигаются и проводят много времени на ногах во время работы.); Гостиничный и туристический бизнес (Работники гостиниц, туристических агентств и гиды); Рестораны и пищевое обслуживание (Повара, пекари, официанты и др).  Физические - Спортсмены и активные люди, Рабочие, Люди с нестандартными размерами ног, Путешественники и туристы, Пожилые люди, Люди с определенными медицинскими условиями (Люди с плоскостопием, артритом, диабетом или др); *B2B, B2C, B2G* |
| 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* | Сканер c использованием лазера.  Прибор анализирует анатомические особенности и индивидуальные характеристики стоп для обеспечения условий, при которых обувь была бы удобной и идеально сидела на ноге.  Станок для пошива обуви. |
| 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.* | Для создания ценности и получения прибыли в проекте по производству индивидуальных кроссовок, планируется использовать следующие способы и стратегии:  1. Выстраивание отношений с потребителями:  - Предоставление возможности заказа индивидуальных кроссовок, соответствующих предпочтениям и требованиям клиентов.  - Проведение исследований рынка, чтобы понять потребности и предпочтения потребителей, исходя из которых разрабатываются индивидуальные модели. - Установление прямых связей с клиентами через онлайн-платформы, магазины или контактные центры для обеспечения качественного обслуживания и своевременной доставки.  2. Сотрудничество и отношения с поставщиками:  - Поиск и установление долгосрочных партнерских отношений с надежными поставщиками качественных материалов для производства индивидуальных кроссовок.  3. Привлечение финансовых и иных ресурсов:  - Привлечение инвестиций от инвесторов, банков или финансовых институтов для финансирования расширения производственных мощностей, технологических инноваций и маркетинговых стратегий.  - Поиск и привлечение талантливых дизайнеров и специалистов в области производства обуви для разработки и производства уникальных и высококачественных индивидуальных моделей кроссовок.  4. Каналы продвижения и сбыта продукта:  - Организация маркетинговых кампаний и рекламных активностей для привлечения внимания и повышения узнаваемости бренда и продукции.  - Развитие онлайн-платформ для прямой продажи индивидуальных кроссовок, а также партнерство с ритейлерами и специализированными магазинами обуви для расширения охвата целевой аудитории.  - Взаимовыгодное сотрудничество с поставщиками для оптимизации производственных процессов и снижения затрат на материалы. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Nike, Adidas, New Balance, Under Armour, Puma, Saucony, ASICS, OPTEKA, Migliori, Vensare |
| 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* | * Индивидуальный подход: Мы предлагаем возможность заказать кроссовки, созданные по уникальным размерам каждого клиента. Это обеспечивает идеальную посадку и комфорт, учитывая анатомические особенности стопы. * Кроме индивидуального размера, мы также предлагаем возможность выбора дизайна, цветов и материалов для каждой пары кроссовок. Это позволяет клиентам выразить свою индивидуальность и стиль через обувь. * Мы стремимся предоставить нашим клиентам высококачественные и индивидуальные кроссовки |
| 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* | Индивидуальные кроссовки позволяют потребителям экспрессировать свой стиль, вкус и индивидуальность. Это отличает их от массовых кроссовок, что делает их более привлекательными для целевой аудитории.  Технологии 3D-печати и цифрового моделирования позволяют производить индивидуальные кроссовки по мере необходимости. Это позволяет упростить и ускорить производственный процесс, снизить затраты и обеспечить гибкость в отношении производства на заказ.  Ограничение выпуска индивидуальных кроссовок создает эффект редкости и эксклюзивности, что может приводить к более высоким ценам и спросу на продукт.  Обоснование потенциальной прибыльности бизнеса:  1. Высокая маржа прибыли: благодаря возможности продавать продукты по более высокой цене на основе уникальности и эксклюзивности, бизнес может получать высокую маржу прибыли на каждую проданную пару кроссовок.  2. Низкие затраты на производство: Использование передовых технологий, таких как 3D-печать и цифровое моделирование, позволяет снизить затраты на оборудование, материалы и производство. Это может обеспечить более высокую прибыльность бизнеса.  3. Маркетинг и продвижение: Индивидуальные кроссовки являются уникальными предметами, которые могут быть эффективно продвинуты через социальные сети, блоги моды и влиятельных людей в мире спорта и моды.  Устойчивость бизнеса:  1. Лояльная клиентская база: Продающийся продукт является уникальным и индивидуальным, это может привлечь лояльных клиентов, которые могут стать постоянными покупателями и повторно приобретать индивидуальные кроссовки.  2. Инновационные технологии: Бизнес, который использует передовые технологии в производстве, имеет преимущество перед конкурентами и может оставаться конкурентоспособным даже в изменчивой рыночной среде.  3. Адаптивность: Бизнес, способный приспосабливаться к изменяющимся потребностям и предпочтениям клиентов, может быть более устойчивым в сфере моды и стиля. Индивидуальные кроссовки могут быть постоянно изменяемыми и адаптируемыми под требования рынка. |
|  | **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. Индивидуальный размер: Кроссовки должны создаваться с учетом индивидуальных параметров клиента, включая длину, ширину, дугу стопы и другие анатомические особенности стопы. Это позволяет обеспечить максимальный комфорт и поддержку ноги.  2. Материалы высокого качества: Использование качественных материалов обеспечивает долговечность, удобство и дышащие свойства кроссовок. Это важно для удовлетворения потребностей клиентов, которые ожидают продукт высокого качества.  3. Подошва и амортизация: Подошва должна обеспечивать хорошую амортизацию и поддержку стопы. Высокое качество амортизации помогает снизить усталость и повышает комфорт при ходьбе и беге.  4. Дизайн: Индивидуальные кроссовки должны иметь привлекательный и модный дизайн, который соответствует текущим модным тенденциям и предпочтениям клиентов.  5. Индивидуальная графика и детали: Кроссовки могут быть украшены индивидуальной графикой, логотипами или другими деталями по выбору клиента. Это позволяет создать уникальный и персонализированный продукт.  6. Технологии производства: Использование передовых технологий, таких как 3D-печать и цифровое моделирование, позволяет создавать кроссовки индивидуально по размеру, сохраняя качество и точность конструкции. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  1. Бизнес-план: цель бизнеса – сократить рост деформаций стоп у людей и улучшить самочувствие с помощью правильной обуви. Информировать по максимуму в социальных сетях заинтересованных людей о возможности приобретения индивидуальных кроссовок, обеспечить хороший сервис и качественную продукцию на продажу.  2. Лицензии и разрешения: Получение всех необходимых разрешений и лицензий для легального функционирования и производства кроссовок.  3. Кадры: Найм квалифицированных сотрудников для обеспечения эффективной работы производства и других областей бизнеса.  Производственные параметры:  1. Материалы: Закупка качественных материалов для производства кроссовок.  2. Производственные процессы: Разработка и установление процессов производства, включая дизайн, раскрой материалов, сборку и контроль качества.  3. Оборудование: Приобретение и обслуживание необходимого оборудования для производства кроссовок.  4. Управление запасами: Определение оптимального уровня запасов, чтобы удовлетворить потребности клиентов, минимизировать затраты на хранение и избежать нехватки товара на складе.  Финансовые параметры:  1. Инвестиции: Требуемые инвестиции для запуска и развития бизнеса на старте приблизительно 1 200 000 рублей  2. Продуктовая стоимость: стоимость производства каждой пары кроссовок, включая затраты на материалы, труд и производственные издержки 12 000 рублей. |
| 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.)* | Размер наших кроссовок в точности учитывает все физиологические особенности стопы: по полноте, длине, высоте и тд. |
| 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* | Каждая стопа уникальна. Обувь, прекрасно подходящая одному человеку, у другого может вызвать проблемы с посадкой. Сканеры с использованием лазера измеряют все анатомические параметры стопы. После выполнения измерений, вы получите индивидуальные параметры ваших ног, что имеет ключевое значение для достижения наилучшей посадки и максимального комфорта при носке обуви. |
| 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* | На данный момент нашей командой были произведены анализ потребителя и конкурентов, обозначена проблема, которую решает проект, описаны конкурентные преимущества и придумано название для фирмы. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует области Медицины и технологий здоровьесбережения |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама "Инкросс" будет размещаться на специализированных сайтах о спорте, фитнесе, здоровом образе жизни, а также на популярных платформах для покупки спортивной обуви. Также будут использоваться блогеры и инфлюенсеры, чья аудитория заинтересована в спорте и активном образе жизни. Это позволит привлечь внимание целевой аудитории и повысить узнаваемость бренда. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Открытие мастерской "Инкросс" будет означать возможность для клиентов лично посетить и измерить параметры своей стопы, выбрать дизайн и заказать индивидуальные кроссовки. В мастерской будут работать специалисты, которые помогут клиентам определиться с выбором модели и подобрать подходящий размер. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Сейчас распространена только обувь по стандартным размерам, а неподходящая форма или размер обуви из-за этого часто приводят к различным заболеваниям стоп: плоскостопию, выступающей косточке и др. |
| 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 этого стартап-проекта мы сможем не допустить возникновение болезней стоп у наших покупателей и обеспечить удобной обувью ту часть населения, которой не подходят стандартные размеры |
| 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)* | Потенциальные потребители наших кроссовок – это те люди, которые сталкивались или знают о заболеваниях стоп или имеют сложности с поиском подходящей обуви, но не могут позволить дорогой пошив на заказ. Они захотят приобрести нашу продукцию, потому что она может справиться с обеими проблемами, благодаря индивидуальным размерам |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наши кроссовки будут подходить физиологии конкретного человека за счет сканирования ступни и шитья по размерам и форме полученной модели |
| 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.* | Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса по производству индивидуальных кроссовок:  1. Персонализация товара: в настоящее время потребители все больше стремятся к индивидуальности и уникальности в своих покупках. Предоставление возможности заказывать индивидуальные кроссовки, которые соответствуют вкусам и предпочтениям клиентов, может быть востребовано на рынке.  2. Разработка уникальных дизайнов: Кроссовки с уникальными и инновационными дизайнами будут привлекать внимание и вызывать интерес у потребителей. Позиционирование своей компании как бренда, предлагающего индивидуальные и оригинальные дизайны, может помочь увеличить спрос на продукцию.  Обоснование сегмента и доли рынка для производства индивидуальных кроссовок:  1. Сегментация рынка: Потенциальные сегменты рынка для индивидуальных кроссовок могут включать спортсменов, занимающихся определенными видами спорта, людей, которые хотят выделиться с помощью уникального стиля обуви, а также тех, кто нуждается в специфических размерах или покроется из-за особенностей формы ноги.  2. Доля рынка: Определение доли рынка для производства индивидуальных кроссовок может быть сложным процессом, так как есть много факторов, влияющих на размер рынка. Однако, с учетом растущего интереса к индивидуализации и уникальности в современной моде, можно предположить, что рынок для подобных товаров имеет потенциал для роста. Кроме того, осуществление рекламных и маркетинговых кампаний, нацеленных на стратегические сегменты рынка, поможет увеличить долю компании на рынке |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Установление партнерств: взаимодействовать с поставщиками качественных материалов и компаниями, специализирующимися на технологиях производства обуви. Такие партнерства могут помочь улучшить качество и доступность материалов, а также обеспечить доступ к новым технологиям и инструментам.* 2. *Расширение ассортимента: постепенно расширять ассортимент продукции, предлагая не только кроссовки, но и другие виды обуви, и для спорта, профессии, аксессуары и другие товары, связанные с обувью. Это поможет привлечь различные сегменты клиентов и разнообразить доходы компании.* 3. *Улучшение обслуживания клиентов: постоянно совершенствовать систему обслуживания клиентов, предлагать качественную консультацию, поддержку и сервис. Важно уделять внимание индивидуальным потребностям и требованиям каждого клиента, чтобы создать положительный опыт использования продукта и долгосрочные отношения с клиентами.* 4. *Масштабирование производства: постепенно увеличивать масштаб производства, расширять производственные мощности и привлекать дополнительных специалистов.* 5. *Исследование новых рынков: рассмотреть возможность расширения бизнеса за пределы национального рынка и исследовать возможности в других странах. Это может включать поиск дистрибьюторов, агентов или создание филиалов.* 6. *Инновационные разработки: вкладывать в исследования и разработки новых технологий, материалов и подходов к производству обуви. Такие инновационные разработки могут дать стартапу конкурентное преимущество и привлечь внимание инвесторов и партнеров.* |