Приложение № 15 к Договору

от №

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

*(дата выгрузки)*

*(ссылка на проект)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшегообразования (Получателя гранта) | **Брянский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **ИНН 7705043493 / КПП 770501001** |
| Регион ВУЗа | **Брянская область** |
| Наименование акселерационной программы | **АЭРО** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | СкайЛинк |
| **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.* | СкайЛинк - летающий доставщик для удаленных регионов (дрон-доставщик) |
| **3** | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| 4 | Рынок НТИ |  Аэрокосмические технологии |
| 5 | Сквозные технологии | Технологии беспроводной связи |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID U1413734
* Leader ID
* ФИО Степичева Софья Алексеевна

- телефон 89534616300* почта sofiiia2056@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 (краткоеописание) |  |
| 1 | *U141374 0* | *id 4903008* | Покотило Яна Алексеевна | Участник | pokotiloa07 @gmail.co m896100186 | Экономист | Студент экономического факультета |
|  | 2 | *U141372 3* | *id 4902989* | Оберемок Александра Евгеньевна | Участник | aleksobere mok28@g mail.com89175978462 | Администратор | Студент экономисекого факультета |  |
|  | 3 | *U 413720* | *id 4902980* | Пузаткина София Дмитриевна | Участник | 89611069300s0nyapuzat kina@yande x.ru | Менеджер | Студент экономического факультета |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  | **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* | СкайЛинк - это инновационный летающий аппарат, разработанный для обеспечения доступа к товарам и услугам в удаленных и труднодоступных регионах. Этот проект представляет собой смесь технологий дронов, вертолетов и беспилотных летательных аппаратов. СкайЛинк создан с целью устранения географических барьеров и обеспечения доставки необходимых товаров и услуг |
|  | **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* | Продукт «СкайЛинк: доставщик для дальних регионов»Скай Линк может применяться для абсолютно разных сфер. Будь это медицина, продовольствие, скорая помощь, логистика и др.С его помощью можно высылать товары, которые жизненно необходимы в дальних регионах но по причине удалённости, нет возможности отправить быстрым путем.  |
| 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* | СкайЛинк как доставщик помогает решить проблему недостатка определенных средств. Можно передавать лекарства, продукты питания, одежду, и другую помощь для людей в труднодоступных местах, недоступности автомобильных дорог.Материальных ичеловечиских ресурсов |
| 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.)* | Сектор рынка-В2Си B2BСкайЛинк направлен на удовлетворение потребностей заказчика любой продукции. Не требует специального обучения или навыков. Подходит для любого физического или юридического лица. |
| 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* | СкайЛинк является прототипом робота- доставщика. Сегмент данного рынка только разрабатывается и есть определенные модели доставки товаров, но при этот эти модели не всегда могут быть использованы повсеместно. Модель доставщика может быть реализована в разных секторах нашей жизни и является более инновационной моделью |
| 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.* | СкайЛинк является прототипом робота- доставщикаУслуги – затратная част – покупка Дронов и оплата за услугу может разовая часть или подписка |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Робот от Яндекс доставки, Wildberries, OZON, Самокат, Delivery club |
| 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* | Удовлетворение потребностей условиях неординарной логистики недоступности каналов продажМы гарантируем качественные товары, индивидуальный подход, а также цены, которые смогут удовлетворить ваши потребности. Мы осуществляем поддержку наших клиентов круглосуточно.Наша идея, чтобы каждый сделал свою жизнь проще.Если не понравился товар, мы вернём деньги |
| 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* | Он быстрый, надежный и гарантирует качество |
|  | **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* | Быстрый и надежный. Является серьезным прототипом роботов-доставщиков. Доставляет также в дальние регионы России |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Команда состоит из лидера, который направляет работников. В команду также входят менеджер, экономисты и администраторы. |
| 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.)* | Летающий аппарат для удалённых регионов обладает следующими значимыми характеристиками, которые обеспечивают конкурентные преимущества:Качественные характеристики:Долгий срок службы: Длительный ресурс использования, обеспечивающий долгосрочную и стабильную работу в удалённых регионах.Надёжность и устойчивость: Высокая надёжность работы в различных климатических условиях, включая сильные ветры и низкие температуры.Автономность: Способность к долгосрочным автономным полётам без частой замены батарей или заправки.Большая грузоподъёмность: Способность перевозить большие грузы или оборудование, что важно для снабжения и медицинских операций.Количественные характеристики:Стоимостная эффективность: Низкие операционные расходы и стоимость эксплуатации по сравнению с пилотируемой авиацией.Дальность полёта: Значительная дальность без перекрытия грузопотока, что сокращает необходимость многочисленных маршрутов.Высокая скорость доставки: Быстрая доставка грузов и медицинской помощи в удаленные регионы, что спасает жизни и снижает риски.Экологическая устойчивость: Низкий выброс вредных веществ, что важно для сохранения окружающей среды.Сравнивая эти характеристики с существующими аналогами, наш летающий аппарат обеспечивает более долгий срок службы, высокую надежность и большую автономность при более низких операционных расходах. Это делает его более конкурентоспособным и эффективным в обеспечении удалённых регионов. |
| 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* | Соответствие летающего доставщика для удалённых регионов научным и научно-техническим приоритетамобразовательной организации/региона заявителя/предприятия предполагает следующее:Инновации и научные исследования: Летающий доставщик представляет собой продукт, разработанный с использованием передовых технологий и научных исследований. Он соответствует приоритетам научного развития и инноваций, что способствует росту технических знаний и компетенций в регионе.Экологическая устойчивость: Если летающий доставщик разработан с акцентом на снижение выбросов и экологическую устойчивость, это соответствует приоритетам по охране окружающей среды и устойчивому развитию, что может быть важно для образовательной организации или региона.Развитие транспортной инфраструктуры: Внедрение летающего доставщика может поддержать развитие транспортной инфраструктуры в удалённых регионах, что способствует социально-экономическому развитию и образовательным потребностям региона.Образование и обучение: Если разработка, производство и обслуживание летающего доставщика включают в себя образовательные программы, обучение специалистов и создание рабочих мест, это может соответствовать приоритетам по развитию человеческого капитала и профессиональной подготовке.Экономическая эффективность: Если летающий доставщик может способствовать увеличению экономической активности и созданию новых предприятий в регионе, это соответствует экономическим приоритетам.Соответствие летающего доставщика указанным приоритетам зависит от конкретных характеристик, технических решений и стратегий, реализованных в проекте, и может быть оценено более подробно на уровне конкретной образовательной организации, региона или предприятия. |
| 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 может быть достигнут как положительный эффект акселерационной программы:- выделены цели, разработана стратегия развития и составлен небольшой бизнес-план развития;- приведены параметры кадрового резерва, выделены необходимые специалисты;- просчитана система материальной базы, ресурсы и объекты для ведения бизнеса. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответсвует начуно-техническому приоритету Robotics, Human-Computer Interaction (1709) |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама на телевидении, билборды, листовки, визитки |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта планируются следующие каналы сбыта:Онлайн-продажи: Интернет-платформы и веб-сайт для прямых продаж, учитывая растущий онлайн-рынок.Партнерские соглашения: Партнерства с другими компаниями, чтобы расширить дистрибуцию и увеличить видимость продукта.Розничные точки: Установка продукта в физических магазинах, чтобы привлечь оффлайн-клиентов.Прямые продажи: Формирование команды продаж для взаимодействия с корпоративными клиентами и заключения крупных сделок.Обоснование выбора:Онлайн-продажи позволяют достичь широкой аудитории и удобно для клиентов.Партнерства помогут увеличить распространение продукта быстро.Розничные точки подходят для продуктов с высокой потребительской востребованностью.Прямые продажи эффективны при продаже высокостоимостных продуктов или услуг. Комбинирование этих каналов обеспечит максимальное покрытие целевой аудитории и увеличит успешность продаж. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В случае необходимых ситуациях, в дальних регионах от основной инфраструктуры, наш робот доставщик сможет преодолеть большие расстояния, чтобы доставить нужный товар. |
| 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* | В случае необходимых ситуациях, в дальних регионах от основной инфраструктуры, наш робот доставщик сможет преодолеть большие расстояния, чтобы доставить нужный товар. |
| 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)* | В дальних регионах России часто возникают проблемы с поставкой каких-либо продуктов. К тожу же доставка стоит очень дорого, поэтому СкайЛинк решает эту проблему в силу относительно недорогой доставкой и дефицита продуктов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Они в короткое время с ближайшего пункта выдачи будут отправляться к потребителю, будь это лекарство для быстрого применения или еда на ужин. Наш доставщик доберется до любого региона РФ, так как пункты отправки будут в многих городах, а возможно и в пгт. |
| 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.* | Наш проект будет пользоваться большим спросом, у нас будут цены наравне с обычными магазинами, мы гарантируем качество товаров. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Дальнейший план развития проекта:когда данный проекта будет будет одобрен, начнётся разработка чертежа с детальным описанием каждого механизма. Будет создано несколько зарисовок, на которых будут представлены несколько различных вариантов дизайна изделия. После утверждения чертежей приступим к этапу создания. Над изделием будут трудиться опытные специалисты, тщательно всё перепроверять. После создания пробной модели будет проведено пробное испытание,на котором будут выявляться все недочёты и неточности изделия. На данном этапе будут исправляться все ошибки проекта. После будет проведено повторное испытание. Если изделие пройдёт его, то на примере этого изделия будут создаваться подобные. Далее они будут начинать входить в обиход : будут разосланы по разным уголками России для дальнейшего пользования. |  |  |

# 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/programma-start/fokusny](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) [e-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | **Б4.02 Промышленные роботы** |
| **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* | около 2-4 тысяч рабочих |
| 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.* | СкайЛинк может выпускаться, как робот сразу после запуска проекта, так как не требует введения новых материалов |
| 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.* | Партнерами могут выступать любые маркетплейсы, сети аптек и поставщики запчастей |
| 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* | Выпуск роботов СкайЛинк в объеме 100 штук |
| 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.* | Около 30.000.000 рублей в первые полгода |
| 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* | 10.000.000 рублей |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | 2 года |
| СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ: |
| Коллектив | 6 человек |
| Техническое оснащение: | **Аэронет** |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | **Яндекс, СберМаркет, Доставки еды, Ozon, поставщики запчастей** |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | Коллектив состоит из лидера, менеджеров и экономистов |
| Функционирование юридического лица: | Предпринимательская деятельность |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатовнаучно-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: | Создание бизнес-плана и разработка робота. Обеспечение минимально жизнеспособного продукта осуществляется за счет функций доставки предметов первой необходимости. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Анализ источников, взаимодействие с покупателем, чтобы удовлетворить его потребности |
| Организация производства продукции: | Разработка и анализ плана выпуска, создание робота |
| Реализация продукции: | В зависимости от дальности региона |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | 30.000.000 рублей |
| Расходы: | 10.000.000 рублей |
| 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.): | Поддержка Фонда содействия инновациям, привлечение кредитных средств |
| ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|  |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
| Расчет и планирование строительства | план по началу работ | 200 000 | План по дальнейшему действию |
|  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
| Реализация плана | строительство первых пунктов отправки и закупка продуктов | 8 300 000 | открытие проекта |
| **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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | ***Стоимость, руб.*** |
| 1 | План по развитию | 2 месяца | *200 000* |
| 2 | Строительство и закуп товара | 10 месяцев | *8 300 000* |
|  |  |  |  |