Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| **\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)*** | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  |  |
| Наименование акселерационной программы  |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Дрон-спасатель |
| **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.* | ТЕХНОЛОГИИ КОМПОНЕНТОВ РОБОТОТЕХНИКИ И МЕХАТРОНИКИ |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ, УПРАВЛЯЮЩИХ, НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ.ТЕХНОЛОГИИ НАНОУСТРОЙСТВ И МИКРОСИСТЕМНОЙ ТЕХНИКИ. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Беспилотные Авиационные Системы |
| **5** | **Сквозные технологии**  | 3D ПРОТОТИПИРОВАНИЕ, ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, НЕЙРОТЕХНОЛОГИИ, ТЕХНОЛОГИИ ВИРТУАЛЬНОЙ И ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТЕЙ, ТЕХНОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ С ЗАДАННЫМИ СВОЙСТВАМИ, ТЕХНОЛОГИИ СЕНСОРИКИ |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1428995- Leader ID 4929924- ФИО Змеева Екатерина Павловна- телефон 8-909-408-80-51- почта kpzmeeva@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 | U734254 | 2622865 | Приходько Карина Согомоновна | Научный руководитель | 7918440217 sergiyan\_ks@mail.r  | Доцент |  |
| 2 | U1428995 | 4929924 | Змеева Екатерина Павловна | Лидер проекта | kpzmeeva@gmail.com |  |  |
| 3 | U486599 | 2155646 | Кухаренко Лилия Валериевна | Научный руководитель | Fam\_kuhar@list.ru | Доцент |  |

 |
|  | 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* | Устройство, следующее за хозяином (человеком, надевшим браслет с встроенной bluetooth и GPS-функцией), оказывающее необходимую помощь в чрезвычайной ситуации.Кто может использовать:- Люди, использующие самолеты, вертолеты, корабли и др. виды транспорта в тяжелых условиях (например, бригада скорой помощи, оказывающая помощь на Крайнем Севере)- Путешественники, любители активного и опасного отдыха (полеты на парапланере, экстремальное скалолазание, лыжи, сноубординг и многое др.)- Профессиональные спортсмены (Формула – 1, эндуристы и др.)- Военные, разведчики др.Комплектация дрона может отличаться в зависимости от цели использования:- средство пожаротушения (противопожарный порошок);- средство для обезболивания и безопасной транспортировки больного (спрей-заморозка, эластичные бинты, веревка, карабины);- надувное плавательное средство\подушка безопасности;- сканер состояния пострадавшего, необходимые мед. препараты при наличии хронических заболеваний;- связь для передачи данных в службу спасения;- согревающая фольга, лавинный приемник, зонд, лавинная лопатка, лавинная система безопасности, лавинная система подачи воздуха;Часы, подключенные к дрону, будут обладать голосовым помощником, в случае ЧС, человеку будет необходимо назвать кодовое слово или выбрать необходимую иконку, настраиваемую в зависимости от комплектации.В случае отсутствия возможности, например, если человек без сознания или у него нет возможности дать устройству команду, дрон, распознав опасную ситуацию (вставленные тепловизионные датчики, датчики давления и пульса будут сигнализировать об этом. Также при сохранении определенной скорости и прогнозируемом столкновении с твердой поверхностью и др. возможные сигналы), будет действовать по заданному алгоритму, одновременно вызывая диспетчера для дальнейших действий и вызова специалистов на место крушения.Для бесперебойности заряда у дрона в комплектации могут быть солнечные батареи, выходы для подзарядки других устройств. |
|  | **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* | Дрон с различными комплектациями в зависимости от потребностей покупателя, оснащенный камерами, ИИ, измерительными устройствами и прочими датчиками |
| 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* | Решает проблему быстрого реагирования, помощи в чрезвычайных ситуациях. |
| 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.)* | Рынки: B2G, B2B, B2CПотенциальные потребители: - государственные органы и организации, отвечающие за безопасность населения, - организации и работники скорой медицинской помощи;- подразделения и сотрудники МЧС;- сотрудники пожарной части;- комитеты экстремального спорта, спортсмены. |
| 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* | Беспилотные авиационные системы, 3D-прототипирование, искусственный интеллект, геоинформационные системы, технологии сенсорики |
| 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.*  | Прямые продажи и через посредников. В качестве рекламы – ведение блога о полевых экспериментах таких дронов, показывающих их надежность, контракты с широко известными спортсменами, государственными органами и коммерческими организации, обеспечивающими безопасность населения |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | DJL, Autel Robotics |
| 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* | Предоставление сервисного обслуживания, возможность приобретения и замены отдельных комплектующих, отсутствие подобных универсальных аналогов дронов-конструкторов, собранных под определенный индивидуальный запрос, он-лайн и офф-лайн поддержка клиентов, обновление программного обеспечения, скорость реагирования на экстремальные ситуации и передача данных осуществляется на 20% быстрее чем у конкурентов, срок бесплатного обслуживание и поддержки в 2 раза дольше чем у конкурирующих компаний |
| 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* | Несмотря на то, что техническая оснащенность является достаточно дорогой, возможность приспособить и собрать комплектацию дрона для каждого отдельного случая дает более выгодные условия для реализации, так легче будет держать баланс между продажами различных видов дронов, легче производить закупки. На рынке нет таких универсальных моделей, которые могут быть приспособлены к различным ситуациям. |
|  | **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* | Наличие 3D-камеры с умным зуммированием, измерительных датчиков расстояния, увеличенная грузоподъемность (по необходимости), наличие 3D-прототипирования. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Существующие дроны узкопрофильны, в данной разработке предусмотрена возможность настройки и программирования под индивидуальный запрос, повышена скорость реагирования на экстремальные ситуации на 20%, увеличен бесплатного обслуживание и поддержки в 2 раза  |
| 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.)* | Универсальность, высокая техническая оснащенность, облегченный, усиленный корпус, повышена скорость реагирования за счет увеличения ширины лопастей маховика, повышеннная емкость аккумулятора позволяет увеличить расстояние перемещения до целевого объекта |
| 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* | Беспилотные авиационные системы, 3D-прототипирование, искусственный интеллект, геоинформационные системы, технологии сенсорики. Наличие данных характеристик делает продукт полностью конкурентоспособным на рынке беспилотных авиационных систем в данном секторе |
| 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* | Выведена идея стартап-проекта, определены характеристики предлагаемой технологии, сформулирована её фундаментальная концепция и обоснована её полезность. Определены области применения, целевая аудитория.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Представленный проект БЛА соответствует приоритетным направлениям РЭУ им. Г.В. Плеханова по программам подготовки специалистов, обеспечивающих выпуск продукции с уникальной потребительской ценностью и созданных на базе высоких технологий |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | На данный момент крайне популярна реклама в видеоблогах на различных платформах, ведение собственного блога может вызвать большой интерес не просто у потенциальных потребителей, но и просто заинтересованных людей. Такой контент пользуется большим спросом, появится возможность получения дополнительного заработка на рекламе товаров-субститутов, например.SEO- создание такого рода продуктов делает необходимым создание/продвижение соответствующего сайта и подбора ключевых слов.Контекстная и таргетированная реклама также дает большую ориентацию на целевую аудиторию. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые и косвенные продажи на рынках B2В, В2С, В2G. При наличии уже сформированной системе продаж возможен прямой канал сбыта, также будет налажена связь с потребителями. Косвенный позволит сделать сбыт массовым. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема высокого риска для жизни и здоровья людей, занимающихся спасением детей, животных, растений. (Например, во время пожаротушения, эвакуации и т.д.)Проблема недостаточно быстрого реагирования, человеческого-фактора во время проведения состязаний экстремального спорта |
| 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* | Использование дрона-спасателя поможет решить проблему скорости реагирования на ЧС, близости к объекту, нуждающемуся в помощи, в том числе в труднодоступной местности. |
| 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)*  | Чувство безопасности повысится на определенный уровень, что позволит человеку снизить стрессовое состояние у улучшить ясность мышления, позволит принимать более эффективные решения, позволит избежать травм, увечий, в каких-либо случаях даже смерти. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Дрон-спасатель, находящийся рядом, может в любой момент обнаружить с помощью датчиков то, что неподвластно для человеческого глаза, среагировать и защитить его владельца. |
| 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.* | Дроны, оснащенные ИИ, увеличиваются в спросе в геометрической прогрессии. На рынке нет еще большого разнообразия продавцов, а вот область применения расширяется. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**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/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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |