Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_https://pt.2035.university/project/car-air-map\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Иф ФГБОУ ВО «РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа | **Ивановская область** |
| Наименование акселерационной программы | **HIVE IT** |
| Дата заключения и номер Договора | **-** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Car Air Map |
| **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.* | Приложение для автомобилистов, цель которого будет повышение безопасности во время дорожного процесса. Включает в себя технологию навигационных, информационных и управляющих систем. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | TECHNET |
| **5** | **Сквозные технологии** | Геоданные и геоинформационные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1422825  - Leader ID id4919952  - ФИО Кондаков Сергей Викторович  - телефон +79612492045  - почта sergeyk2002@yandex.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 | *U1428532* | *id4929221* | Мартиросян Арсен Гургенович | Администратор | [Fatherars.kingofjesters@yandex.ru](mailto:Fatherars.kingofjesters@yandex.ru)  +7 980 732 96 19 | Спикер, генератор идей, мастер презентаций. |  | | 2 | *U1422828* | *id1134920* | Туктаров Руслан Дамирович | Интегратор | [ruslan292491@mail.ru](mailto:ruslan292491@mail.ru) +7 910 699 4948 | Дизайнер, Маркетолог, Специалист |  | | 3 | *U1422823* |  | Архипов Никита Сергеевич | Интегратор | [Nikita.arh.280303@gmail.com](mailto:Nikita.arh.280303@gmail.com)  +7 930 353 23 66 | Копирайтер, Советник. |  | | |
|  | 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* | “Car Air Map”- это программно-аппаратный комплекс, адаптированный специально для водителей с целью повышения безопасности во время дорожного процесса, не отвлекаясь на карты в телефонах или же в автомобильных мониторах. Его функционал довольно прост, с его помощью вы можете выводить изображение карты прямо на экран устройства, что позволит не отводить голову для осмотра маршрута на дороге, поскольку прибор будет перед вашими глазами. “Car Air Map” состоит из двух основных частей. Первая - прибор закрепленный на передней панели (сзади руля) в автомобиле, выводящий изображение карты, маршрут, скорость. Вторая- приложение, которое непосредственно подключается к системе прибора через Bluetooth или беспроводную сеть Wi-Fi. В приложении вы можете настроить удобный вид карты для себя. Особенностью является то, что он не выводит полноценную 3d или статичную карту, наше приложение показывает как ехать при помощи обыкновенных стрелок, которые понятны абсолютно каждому водителю. Стрелки будут указывать направление маршрута и теперь вы точно не сможете заехать не в тот поворот на перекрестке через 100 метров, поскольку стрелка будет прямо перед вашими глазами и вам нужно будет лишь двигаться по ней. |
|  | **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* | Будет продаваться гаджет, к которому будет идти программа. С помощью которой будет выводиться изображение на экран гаджета и показывать правильный маршрут. |
| 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 поиска правильного маршрута на карте телефона, убирая эту проблему путём вывода маршрута на экран устройства, при котором не надо будет отвлекаться на телефон или же другие экраны автомобиля, а быть полностью сконцентрированным на ведении транспортного средства. |
| 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.)* | Таксисты, дальнобойщики и все другие автолюбители. |
| 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* | На основе технологий информационных, управляющих, навигационных систем, а также устройство с экраном, которое уже существует и показывает спидометр, который выводится на лобовое стекло. |
| 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.* | Ценность и получение прибыли будет поступать за счёт продажи девайса себестоимость которого составляет 1500 рублей с бесплатным приложением для пользования картами. Отношения с потребителями выстраивать посредством сети интернет, точно также и с поставщиками, которые скорее всего будут присылать нам товар из-за границы (китай). Привлечение финансовых ресурсов планируется из различного рода инвесторов или фондов. Каналы продвижения- реклама в интернете, телевизорах и радио. Каналы сбыта- различные маркетплейсы, магазины автомобильных товаров и запчастей и т.д. Развитие продукта может быть в случае успешных показателей продажи, следующим этапом было бы полное проецирование экрана телефона или же стационарной станции автомобиля (планшет) для расширения функционала, а также более удобного использования существующих гаджетов. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкурентов конкретно в нашей разработке не присутствует. Но есть и другие производители проекторов (например скорости на лобовое стекло). 1.Facute  2.combuy  3.HQQST868  4.HaoB868  5.TI7Store |
| 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* | Клиенты должны вести дела с нами, потому что мы будем предоставлять новую технологию использования уже созданных девайсов, которые не будут дорогими в сравнении с конкурентами, а также будут обладать большим и необходимым функционалом для каждого водителя. |
| 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* | Car Air Map полезен тем, что он помогает водителю узнавать маршрут, не отвлекаясь на телефон. Устройство будет востребовано всеми водителями, в особенности водителями такси, которые регулярно имеют потребность узнать маршрут. Потенциальная прибыльность бизнеса обосновывается отсутствием аналогов и востребованностью среди большого количества людей. |
|  | **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* | Устройство отображает карту местности на лобовом стекле, сверху над панелью, сзади руля, перед водителем и не создает помех для управления транспортным средством, поскольку изображение будет полупрозрачным, и саму прозрачность можно будет настраивать. В его свойства входит приложения маршрута и удобная трансляция пути. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для более эффективной работы бизнеса нужно автоматизировать его от начала производства товара до включения приложения потребителем, нужно сделать все, чтобы обычному человеку было все понятно и ясно, как все работает, наш товар должен создаваться для масс. Планируется закупка проекторов, отображающих спидометр на лобовое стекло хорошего качества, перепрошивка их под трансляцию приложения на телефоне, в котором активно функционирует карта местности с навигацией. Сборка нашего продукта будет находиться в России, но на зарубежных запчастях. Программой будут заниматься программисты из России и вся поддержка будет централизована в России. В партнерской программе мы хотели бы видеть такую крупную организацию как Яндекс. |
| 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.)* | Наш продукт в сравнении с конкурентами отличается функционалом, приложением и более точной системой карт, у нас встроенный экран для выведения карты на панель, хорошая видимость и отличное качество сборки. |
| 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* | С помощью готового устройства-проектора информационных технологий и навигационных систем будет создан достойное устройство, облегчающее вождение транспортного средства. Аналогов данного устройства не существует, устройство считается уникальным. |
| 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 находится на уровне идеи, которая активно прорабатывается и усовершенствуется. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект полностью соответствует техническим приоритетам нашей образовательной организации. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Мы будем придерживаться принципов базовой стратегии маркетинга: лидерство по издержкам, дифференциация, фокусирование. В первую очередь нужно определить целевую аудиторию, у нас это автомобилисты, таким образом нашим каналом продвижения будет радио, реклама на билбордах, радио в машинах постоянно работает и распространять рекламу нашего товара через радио будет хорошим ходом, билборды в поездке всегда встречаются очень часто и рекламу на них отлично будет видно. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Скорее всего мы будем придерживаться косвенного канала сбыта (т.е. мы будем передавать право продажи товаров посредникам или партнерам. Например: маркетплейсы, магазины автомобильных товаров (запчастей и др.) и т.д., так как с таким каналом сбыта задействуется широкий охват рынка и увеличивается скорость масштабирования. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Стартап-проект будет состоять из двух основных элементов: приложения и устройства. Устройство соединяется с приложением через беспроводные сети Wi-Fi или Bluetooth соединение, и передает именно карту, открытую в приложении с указанным маршрутом. Устройство состоит из специального механизма, который крепится на передней панели (сзади руля) и передает изображение на лобовое стекло. Устройство имеет специализированный проектор, выводящий изображение. Программа имеет простой формат карты (Яндекса, 2Гис и тд) приложение может скачать любой пользователь, но работать она будет только с нашими устройствами. В приложении можно настроить скорость, вид карты, отображение пути и полностью подобрать удобный для себя формат. |
| 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* | Решается проблема концентрации водителей на дороге, поскольку водители имеют способность отвлекаться на телефон, или планшет внутри автомобиля, которые в большинстве случаев и являются не только навигатором, но и устройством способным отвлечь водителя неожиданным звонком, уведомлением, своим расположением, и т.д.. |
| 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)* | Поскольку наш продукт имеет уникальные функции для водителей (полный контроль и сосредоточенность на дороге, а также очень удобный функционал приложения) им может пользоваться абсолютно любой водитель, независимо от марки машины. Нашими потребителями будут не только уже опытные водители, но и новички. Для них наш функционал будет современен и удобен в использовании, также нужно отметить его простоту для водителей, которые недавно приобрели сенсорный телефон. Новичкам будет проще ориентироваться на дорогу, более опытным водителям-комфорт и удобство приложения, и самой карты на лобовом стекле. Приобрести его можно будет на любых маркетплейсах. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Данным стартап-проектом мы закрываем проблему отвлеченности водителей от дороги, поскольку в большинстве случаев навигатор в машине расположен в месте, которое не находится в зоне постоянного просмотра т.е. водитель уводит взгляд с дороги, что уже является нарушением безопасности водителя. Наш продукт из-за своего расположения(на лобовом стекле или же сзади руля) позволит не отвлекаться от дороги и удобные функции приложения также упростят езду на дорогах. |
| 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 рынок сегмента довольно узок-приборы для автомобиля с навигационными функциями. Бизнес можно масштабировать в пределах страны, но это зависит от покупательской способности и вовлеченности водителей в данное устройство. Для начала чаще всего его будут брать опытные водители, водители, работающие на большегрузных автомобилях, водители, которые часто проводят время за рулем, будь то длительные поездки, или же доставка. Наша команда уже разделена на зоны ответственности, где каждый занимает определенную роль в проекте. Для полного функционирования работы каждый детально изучил суть проекта, его детали и уже имел опыт работы в своей сфере(должности). |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана  1.Создание прототипа девайса  2. Наём на работу аналитиков  3. Анализ рынка  4. STEEPLE и SWOT анализ  5. Исследование целевой аудитории  6. Наём на работу IT персонала для создания приложения  7. Создание интерфейса приложения  8. Тестирование приложения совместно с работой устройства  9. Наём дизайнера (для приложения и логотипа).  10. Маркетолог + создание рекламы для приложения+ распространение рекламы на различных медиаплощадках, а также анонсирование девайса. | Длительность этапа, мес.  1.3  2. 0,5  3. 0,25  4. 0,25  5. 0,5  6. 1  7. 1  8. 2  9.1.5  10.3 | Стоимость, руб.  1.500000  2. 300000  3. 100000  4.150000  5.60000  6.1000000  7. 75000  8. 80000  9.150000  10.330000 |