Приложение 1

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ СТАРТАПА**

**«30» Октября 2025 г.**

| **1. Общая информация о стартап-проекте** | |
|---|---|
| **Название стартап-проекта** | Разработка инновационной бизнес-модели шеринг-сервиса бытовой техники на базе системы умных шкафов и Telegram-приложения |
| **Число участников стартап-проекта** | 2 |
| **Команда стартапа** | Татар Алина Сергеевна, Татар Петр Иванович |
| **Новизна стартап-проекта** | Сервис микропроката бытовой техники 24/7 в подъездах жилых домов с использованием умных шкафов и Telegram WebApp; формат «умной полки» с 8–12 позициями и быстрым доступом — новое предложение для московских ЖК. |
| **Технологичность и наукоемкость стартап-проекта** | Использование IoT-«умных шкафов» с электронными замками и контроллерами, интегрированных с Telegram WebApp для выбора и оплаты; безналичная оплата, автоматический возврат залога, фотоконтроль состояния техники и датчики позволяют обеспечить надёжность и высокий уровень технологичности сервиса. |
| **Описание стартап-проекта** продукт (технология или услуга) | Локальная аренда бытовой техники 24/7 из умного шкафа в подъезде: выбор устройства в Telegram-боте, оплата, мгновенное открытие ячейки, использование и возврат с фотофиксацией. Ассортимент – 8-12 наиболее востребованных устройств с сезонной ротацией. |
| **Уникальная идея бизнеса стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема: покупать и хранить редко используемую бытовую технику невыгодно; традиционные прокатные сервисы и курьерские доставки требуют времени и усилий. Решение: «Шкаф» предоставляет |

| | |
|---|---|
| | премиальную технику по требованию в подъезде дома; процесс аренды через Telegram занимает 2-3 минуты, правила прозрачны, техника чистая, фотофиксация и быстрый возврат залога обеспечивают доверие.<br>Проект масштабируем: после пилотной установки в пяти домах сервис можно тиражировать по другим жилым комплексам Москвы. Спрос подтверждён исследованиями, аудитория цифрово грамотная. Можно расширять ассортимент, вводить подписку и реферальную программу, расширять партнёрство с УК/ТСЖ, что обеспечивает устойчивый рост. |
| **Наличие потенциала развития стартап-проекта**<br>(описание) | Проект имеет высокий потенциал развития благодаря подтверждённому спросу и модели, которую можно масштабировать на другие дома. Можно расширять ассортимент техники, внедрять подписку и реферальные программы и развивать партнёрства с УК/ТСЖ. |
| **Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта**<br>(объем и сроки) | Минимальные затраты включают закупку и установку умных шкафов (8-12 ячеек), разработку и запуск Telegram WebApp с интеграцией платёжных сервисов, а также маркетинг пилотных точек. MVP можно создать за 4-6 недель. Стоимость MVP - 650 000р. Из них 150 000р - единоразовый платеж за разработку WebApp. |
| **Быстрый рост стартапа**<br>(да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты) | Да. К началу 2027 года планируется развернуть 5 умных шкафов, а к концу 2027 года достичь средней загрузки ≥100 аренд в месяц на каждый шкаф. |
| **Перспективы коммерциализации стартапа**<br>(перечислить основные) | Доход от арендных платежей и возвратного залога; возможна подписка для активных пользователей, партнёрская комиссия с УК/ТСЖ; реферальная программа; продажа готовых наборов и спецпредложений; масштабирование сети умных шкафов в других районах и городах. |

| | |
|---|---|
| **Масштабируемость стартап-проекта** (модель) | Использование IoT-шкафов с электронными замками и контроллерами, интеграция с Telegram WebApp, фотоконтроль, датчики, автоматический возврат залога, безналичная оплата и резервная связь формируют масштабируемую технологическую платформу. Модель легко расширяется за счёт подключения новых точек установки, добавления типов устройств и интеграции с внешними системами аренды и платежей, что делает проект готовым к тиражированию в разных регионах и сегментах рынка. |
| **Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | Использование IoT-шкафов с электронными замками и контроллерами, интеграция с Telegram WebApp, фотоконтроль и датчики, автоматический возврат залога, безналичная оплата и резервная связь — всё это демонстрирует соответствие бизнес-идеи современному технологическому направлению умных устройств и цифровых сервисов. |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| **Предполагаемый объем финансового обеспечения стартап-проекта** | 2 400 000р |
| **Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта** | 1. Собственные средства команды<br>2. Гранты и конкурсы университетов и фондов<br>3. Бизнес-ангелы и частные инвесторы<br>4. Государственные программы (субсидии на цифровизацию IoT-решений)<br>5. Реинвестирование выручки |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта** | TAM ≈ 46,8 млрд ₽/год<br>SAM ≈ 18,7 млрд ₽/год<br>SOM ≈ 7,2 млн ₽/год (пилот: 5 шкафов × 100 аренд/мес × 1 200 ₽ × 12).<br><br>Рентабельность = 40–50 %. |

| **3. Команда стартапа** | |
|---|---|
| **Ф.И.О.** | Татар Алина Сергеевна |
| | Татар Петр Иванович |