Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7705043493, Федеральное государственное бюджетное учреждение ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА» |
| Регион ВУЗа  | Краснодар |
| Наименование акселерационной программы  | «ХАЙВ-АЭРО» |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Дрон «Турист» |
| **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.* | Темой стартап-проекта является разработка и внедрение автономных беспилотных летательных аппаратов (дронов) для осуществления безопасного и эффективного путешествия пешим туризмом в лесах и горах. В рамках данного проекта подразумевается создание дрона, который будет выбирать верное направление и отмечать геолокацию, чтобы в случае несчастного случая службы по спасению могли быстрее найти человека и оказать ему первую медицинскую помощь. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Стартап-проект по повышению безопасности нахождения человека в дикой природе с помощью автономных дронов находится на стыке технологий беспилотных авиационных систем, околоземных космических систем, робототехники, программирования и инженерии, а также технологий в области разработки новых материалов и средств пожаротушения. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Рынок НТИ для стартап-проекта представляет интерес в плане поиска инвесторов, партнеров для разработки и внедрения новых технологий для туризма, а также поиска потенциальных клиентов. Участие стартапа в проектах НТИ может помочь получить доступ к новым технологиям и разработкам в области туризма и безопасности, что позволит улучшить качество и эффективность работы дронов. |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Сквозными технологиями для стартап-проекта являются беспилотные авиационные системы, робототехника и мехатроника, программирование и искусственный интеллект, системы связи, навигации, и управления, материаловедение и технологии производства. |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Живтяк Мария Геннадьевна- телефон 8 933 334 12 30- почта podserdsemmm@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 | U1444267 | 4584417 | Живтяк Мария Геннадьевна | Лидер стартап-проекта | 8 933 334 12 30podserdsemmm@mail.ru | Управляющая в Салоне Красоты «Cotril»Ассистент у действующего предпринимателя – Константин Кобрыкин | 1. Проджект менеджер (ИП «Аквамир»)2. Администратор (СУШИВОК)3. SMM-менеджер (Ассоциация НКО Кубань);4. Партийный организатор (политическая партия «Новые люди»)5. Организатор проекта «Я в Деле» |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | Стартап-проект «Дрон турист» предлагает разработку и внедрение беспилотных летательных аппаратов для эффективного и безопасного туризма в труднодоступных и удаленных местах.Цель: создание автономных дронов, оснащенных специализированными средствами с отслеживанием и лидаром для выбора удачного и безопасного движенияЗадачи: * Дистанционный мониторинг и контроль, позволяющий оперативно реагировать на возникающие угрозы;
* Сокращение рисков для туристов и спасателей;
* Сбор и анализ ущерба для дальнейшего анализа и разработки мер по улучшению систем дрона
* Экономия времени путем использования беспилотных дронов

Области применения: лесные массивы, поля, горы, пещерыОжидаемые результаты:* Снижение численности травм и несчастных случаев за год;

Потенциальные потребители:* Службы МЧС;
* Владельцы крупных туристических объектов с высоким уровнем опасности;
* Лесные службы;
* Страховые компании для оценки ущерба и ускорения процесса страхового возмещения;
* Некоммерческие организации по охране окружающей среды;
* Институты гражданской обороны.
 |
|  | **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* | Конечным продуктом стартап-проекта «Дрон турист» будет являться автономный дрон на системе дистанционного управления и созданный из прочных материалов для выдерживания высоких и низких температур, основными функциями которого будет: доставление туриста по безопасной тропе на протяжении всего путешествия, мониторинг и контроль.  |
| 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* | * Пожарные службы и МЧС;

Снижение времени реагирования, повышение эффективности, снижение смертности среди туристов.* Владельцы крупных туристических объектов;

Снижение ущерба туристов, предотвращение ущерба, решение проблемы организации системы безопасности.* Лесные службы;

Ускоренное реагирование в случае травмы туриста и быстрое нахождение с помощью геолокации дрона.* Страховые компании для оценки ущерба и ускорения процесса страхового возмещения;
 |
| 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.)* | Стартап-проект ориентирован на рынок B2B.* Юридические лица.

Категория бизнеса: малый/средний/крупный бизнес по производству и промышленности, экологический бизнес, социальный бизнесОтрасли: здравоохранение |
| 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* | В данном стартап-проекте предполагается использование следующих технологий:* Использование беспилотных летательных аппаратов;
* Системы глобального позиционирования (GPS);
* Инерциальные измерительные приборы (IMU);
* Лазерное сканирование;
* Видеонаблюдение и дальномеры;

48 Мп широкоугольная камера и 12 Мп камера с зумом* Искусственный интеллект и автоматизация;
* Тепловизор с разрешением 640 × 512 пикселей;
* Средства связи и управления.
 |
| 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.*  | Каналы сбыта: * МЧС и осударственные организации занимающиеся системой здравоохранения и безопасности граждан
* ИП и владельцы заповедниковых зон
* Магазины туристического снаряжения

Данная модель дрона имеет ценность, особенно в Южных и туристических регионах нашей страны. Привлечение средств планируется найти на государственных проектах и конкурсах стартапов.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * БПЛА других типов;

Коммерческие БПЛА, которые могут быть адаптированы для выполнения задач по назначению.* Корпорации и компании, специализирующиеся на подобном.

Данные компании имеют собственные автономные дроны для мониторинга.* Роботы.
 |
| 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* | Создание дронов для безопасного и эффективного туризма, среди преимуществ которого наличие инерциальных измерительных приборов, искусственный интеллект, а также средства связи и управления. Дрон имеет небольшой вес, что позволяет без особого труда носить его с собой в сумке и экологичный пластик, который в составе корпуса. |
| 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* | Данный стартап-проект крайне актуален в современных реалиях в связи развитием и популярностью технологий беспилотных авиационных систем, околоземных космических систем и не имеет такого количества конкурентов, как в других отраслях. Прибыльность данного продукта обеспечена его новизной, на рынке практически не имеется аналогов, а спрос является высокий среди большого числа категорий и отраслей бизнеса.Польза заключается в предоставлении принципиально нового продукта, способного на основе автоматизации, искусственного интеллекта осуществлять полный комплекс мер по мониторингу, анализу данных сокращать риски возгораний и пожаров в особо опасных областях нашей большой страны.  |
|  | **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* | Технические параметры дрона:1.корпус из легкого экологгического пластика2.камера 4к с крутящимся лидаром на 3603.тренога, которая способна цепляться за разные поверхности и без сложностей проходить препятствия4.высокочастотный динамик с микрофоном для голосовых задач5.искусственный интеллект с встроенной нейросетью6.JPS |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Все партнерские возможности планируется находить через стартапы и привлечение инвесторов |
| 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.)* | Это первая модель дрона, которая осматривает местность, простраивает путь исключительно из физических возможностей человека |
| 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* | В данном стартап-проекте предполагается использование следующих технологий:* Использование беспилотных летательных аппаратов;
* Системы глобального позиционирования (GPS);
* Инерциальные измерительные приборы (IMU);
* Лазерное сканирование;
* Видеонаблюдение и дальномеры;

48 Мп широкоугольная камера и 12 Мп камера с зумом* Искусственный интеллект и автоматизация;
* Тепловизор с разрешением 640 × 512 пикселей

Данные характеристики не пресуще другим дронам, что значительно возвышает БПЛА среди остальных |
| 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* | Продукт находится на этапе идеи и просчета экономики |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект является необходимым для нашегго региона, так как Юг России один из немногих регионов, который занимает больше 70% туристической деятельности |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Будут использоваться базовые маркетинговые стратегии: дифференциализация, фокусирование и тд |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта:-гос.заказы-МЧС и подобные учреждения-ИП |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Конечным продуктом стартап-проекта «FireDefender Drones» будет являться автономный дрон на системе дистанционного управления и созданный из прочных материалов для выдерживания высоких температур и огня, основными функциями которого будет: доставление огнетушащих веществ к очагу возгорания, дистанционный мониторинг и контроль. |
| 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* | * Службы МЧС;

Снижение времени реагирования на несчастные случаи, снижение смертности.* Владельцы крупных туристических объектов с высоким уровнем опасности;

Снижение ущерба человеческой жизни, , решение проблемы организации системы туризма.* Лесные службы;

Ускоренный поиск людей. |
| 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)*  | Дрон упростит пеший туризм и обезопасит туристов от возможных травм и опасных троп. Для служб по спасению дрон поможет сэкономить время и снизит процент смертности среди туристов в опасных и труднодоступных местах. Путешественник смогут не только насладиться красотой природы, но и узнать о культурном наследии посещаемого места, что повысит полезность путешествия. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | С помощью голосового помощника и встроенной нейросети путешественник будет узнавать историю посещаемого места, сможет задать интересующие вопросы дрону и сразу их получить.С помощью проложенной тропы в навигаторе люди смогут находить более комфортные пути для пешего туризма, и не столкнутся с дикими зверями , тк дрон будет отпугивать их низкочастотным звуком.На протяжении всего путешествия будет работать отслеживатель местонахождения, чтобы в случае травмы или несчастного случая спасатели могли быстро найти человека и оказать первую мед.помощь |
| 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.* | Рынок динамично развивается и носит весьма востребованный характер. Дроны сейчас находятся на достаточно актуальных и интересных позициях.Южный регион - один из самых востребованных туристических мест, что говорит о важности развития в этой сфере БПЛА. |

**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](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/) )

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