Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **РЭУ им. Г.В. Плеханова Севастопольский филиал** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | **Г. Севастополь** |
| Наименование акселерационной программы  |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Animal Health |
| **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.* | Образовательная платформа по интернет маркетингу для владельцев животных. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных управляющих навигационных систем |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Большие данные |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - U1439915- 2509613- Эмин Карабашев- sev.reu.it@ya.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Контакты | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1439469 | 4946576 | Макаров Андрей | Управление командой, мониторинг деятельности и контроль | https://vk.com/makar\_ogg |  | Среднее общее образование |
| 2 | U1439369 | 4946419 | Семенова Анна | Дизайнер | https://vk.com/id717341346 |  | Среднее общее образование |
| 3 | U1439429 | 4946502 | Вишняк Татьяна | Продакт-менеджер Менеджер | https://vk.com/vvisto |  | Среднее общее образование |
| 4 | U1439185 | 4946077 | Павленко АннаКучин Алексей | АналитикЭкономист | https://vk.com/id613860746https://vk.com/id268818730 |  | Среднее общее образованиеСреднее общее образование |

 |
|  | 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* | В настоящее время из-за отсутствия единого реестра домашних животных существует актуальная проблема идентификации, и предоставления личной информации о животном. С каждым годом увеличиваются случаи при которых домашнее животное попадает в медицинское учреждение без каких-либо данных о нем. В такой ситуации питомцу может быть оказана не квалифицированная медицинская помощь в следствии отсутствия у лечащего врача информации о предшествующих заболеваниях и противопоказаниях у животного, а также информации о его владельце. Что несет последствия как для домашнего животного, его владельца, так для персонала ветеринарной клиники.Решением данной проблемы является создание единого реестра животных на территории Российской Федерации, с предоставлением единого идентификационного номера животного, как на бумажном носителе, так и в виде технологического браслета, который не только поможет в идентификации данного животного, но и предоставить его владельцу информацию о состоянии животного. |
|  | **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* | Единый реестр для домашних животных. «Умный браслет».Дополнительные услуги и товары. |
| 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* | В настоящее время из-за отсутствия единого реестра домашних животных существует актуальная проблема идентификации, и предоставления личной информации о животном. С каждым годом увеличиваются случаи при которых домашнее животное попадает в медицинское учреждение без каких-либо данных о нем. В такой ситуации питомцу может быть оказана не квалифицированная медицинская помощь в следствии отсутствия у лечащего врача информации о предшествующих заболеваниях и противопоказаниях у животного, а также информации о его владельце. Что несет последствия как для домашнего животного, его владельца, так для персонала ветеринарной клиники. |
| 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.)* | Частные лица; ветеринарные клиники, питомники |
| 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* | Наша идея полностью соответствует выбранному направления. Создание единого реестра для домашних животных облегчит доступ получения документов для питомца в электронном виде, позволит без проблем узнать личные медсведения о животном и улучшить качество услуг ветеринарных клиник. «Умный браслет» позволит владельцам отслеживать состояние своего питомца, а также в случае потери его местоположение. |
| 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.*  | Затраты: разработка платформы; разработка мобильного приложения; закупка необходимого оборудования, разработка процедур взаимодействия участников проектаВыручка: продажа «умного браслета», продажа дополнительных услуг и товаров Бизнес-модель нашего производства базируется на продаже дополнительных услуг |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Различные локальные информационные системы, применяемые в учреждениях одной сети |
| 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* | Данная система является единым реестра всех видов животных на территории РФ. Также клиентам предлагаются уникальные «Умные браслеты» для их животных |
| 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* | Основная польза данной интернет-платформы заключается в том, что она позволит без проблем узнать личные медсведения о животном и улучшить качество услуг ветеринарных клиник. |
|  | **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* | Наша идея полностью соответствует выбранному направления. Создание единого реестра для домашних животных облегчит доступ получения документов для питомца в электронном виде, позволит без проблем узнать личные медсведения о животном и улучшить качество услуг ветеринарных клиник. «Умный браслет» позволит владельцам отслеживать состояние своего питомца, а также в случае потери его местоположение |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации стартапа необходимо привлечение ряда специалистов: web-программист, web-дизайнер, ux-дизайнер и копирайтер для реализации интернет платформы и SEO-специалист, специалист по контекстной рекламе и SMM-специалист для реализации базы знаний, заложенной в платформу.  |
| 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.)* | Размер базы, полнота реализуемых возможностей узкого специализированного характера |
| 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* | Разработка веб платформы, разработка защищенного реестра. Разработка «Умного браслета» |
| 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* | Проект находится на стадии протатипа. Проработаны и определены каналы сбыта, актуальность тематики, аудитория, на которую рассчитан продукт. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В наше время данная тема является актуальная и востребованная и наш проект будет применятся в сферах медицины и защиты животных |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Основным каналом продвижения данного продукта будет интернет реклама (SEO, таргетинговая реклама и SMM, контекстная реклама) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Частные лица; ветеринарные клиники, питомники |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | В настоящее время из-за отсутствия единого реестра домашних животных существует актуальная проблема идентификации, и предоставления личной информации о животном. С каждым годом увеличиваются случаи при которых домашнее животное попадает в медицинское учреждение без каких-либо данных о нем. В такой ситуации питомцу может быть оказана не квалифицированная медицинская помощь в следствии отсутствия у лечащего врача информации о предшествующих заболеваниях и противопоказаниях у животного, а также информации о его владельце. Что несет последствия как для домашнего животного, его владельца, так для персонала ветеринарной клиники. |
| 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* | Решением данной проблемы является создание единого реестра животных на территории Российской Федерации, с предоставлением единого идентификационного номера животного, как на бумажном носителе, так и в виде технологического браслета, который не только поможет в идентификации данного животного, но и предоставить его владельцу информацию о состоянии животного. |
| 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)*  | позволит без проблем узнать личные медсведения о животном и улучшить качество услуг ветеринарных клиник. «Умный браслет» позволит владельцам отслеживать состояние своего питомца, а также в случае потери его местоположение. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Созданием единого реестра для животных на территории РФ. |
| 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.* | Потребительский потенциал рынка высок из-за широкого распространения домашних питомцев разного характера среди населения. К примеру, по статистике, с 2017 по 2021 год количество домашних питомцев у россиян выросло на 12,1 млн. Только кошек и собак в 2021 году насчитывали 66,5 млн. Рентабельность проекта можно оценить как высокую. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название календарного этапа** |  **Длительность этапа, мес.**  | **Стоимость, руб.** |
| **Подготовительный этап проекта**- Формирование команды- Проработка деталей проекта- Сбор дополнительной информации о потенциальных потребителях- Регистрация организации - Патентирование технологии - Разработка процедур взаимодействия участников проекта- Переговоры с ветеринарными клиниками о внедрение проекта в их структуру работы | 3 | 1 млн. |
| **Основной этап** - Разработка платформы - Закупка «умного браслета»- Поиск производственных партнёров и инвесторов - Привлечение к работе UI-дизайнера, WEB-дизайнера, экономиста, аналитика- Внедрение продукта в ветеринарные клиники | 12 | 3 млн. |
| **Заключительный этап** - Агрессивный маркетинг - Контекстная тангентированая реклама продукта на поисковых платформах и соц.сетях - Расширение клиентской и партнерской базы | 6 | 2 млн. |

**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> ) | А2.02 Системы поддержки принятия врачебных решений |
| 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |