Приложение № 15 к Договору

от № 70-2023-000710

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации  высшего образования (Получателя гранта) | Университет МИСИС |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7706019535 |
| Регион ВУЗа | г. Москва, Московская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор “Цифра” |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Smart-office “ReOffice” | | | |
| **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.* | | | | | | Смарт-офис (кейс при поддержке МТС digital) | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Информационно-телекоммуникационные системы. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | TechNet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Интернет вещей (IoT) | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID * 5043918 * Булатов Евгений Александрович * +79823432910 * bulatove106@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 |  | 5043918 | Булатов Евгений Александрович | Продакт менеджер | | bulatove106@gmail.com |  | DS, DE, DA, product manager |
| 2 | U1728827 | 4266648 | Ващенко Дарья Игоревна | Аналитик | | dash\_vash@bk.ru |  | Data Scientist |
| 3 |  |  | Болдырев Никита Сергеевич | Бэкенд разработчик | |  |  |  |
|  |  | 4 | U1728783 | 4159112 | Жуков Иван Андреевич | Фронтенд разработчик | | jukov0411200303@gmail.com |  | Frontend Developer(React) |
|  |  | 5 | U1728832 | 3495724 | Шманёв Егор Алексеевич | Дизайнер | | egor.shmanev@gmail.com |  | UI/UX Designer |

|  | **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* | Цель - создание эффективной, комфортной и инновационной рабочей среды, способствующей успеху и развитию бизнеса при помощи внедрения в компании системы умного офиса.  Задачи - Исследование и анализ потребностей: Провести исследование сотрудников и руководителей, чтобы определить основные потребности и ожидания от смарт-офиса. Это поможет сформулировать требования к системе и функционалу. Планирование и дизайн смарт-офиса: Разработать детальный план внедрения, определить функции и технологии, которые будут использоваться, а также спланировать размещение оборудования и инфраструктуры в офисе.Выбор и внедрение технологий: Изучить и выбрать подходящие технологии для смарт-офиса, такие как системы умного освещения, автоматизированные системы управления зданием, сенсорные устройства, системы видеоконференций и другие. Как итог, проверка гипотезы на повышение производительности после внедрения умных систем управления и автоматизации, которые помогают оптимизировать рабочие процессы. |
|  | **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* | Внедрение смарт офиса в существующие компание с целью улучшения среды, способствующей успеху, развитию бизнеса и эффективности среди сотрудников. |
| 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* | Данный стартап решит проблемы эффективности бизнеса и сотрудников предприятией и организаций, которые имеют свои офисы и хотят внедрить новые технологии в них с целью эффективности рабочего процесса. |
| 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.)* | Предприятия и организации, которые стремятся оптимизировать и автоматизировать рабочие процессы, улучшить эффективность и комфорт в офисной среде, а именно: различные стартапы, компании с небольшим кол-вом сотрудников крупные организации в сфере IT, маркетинга, финансов и консалтинга. |
| 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* | 1. Интернет вещей (IoT): это технология, которая позволяет устройствам взаимодействовать друг с другом через интернет.  2. Искусственный интеллект (AI): AI может быть применен для разработки системы управления, которая способна анализировать данные и принимать решения на основе полученной информации.  3. Беспроводные сети: использование беспроводных сетей позволяет связывать различные устройства в офисе без необходимости проводных подключений.  4. Облачные вычисления: облачные технологии позволяют хранить и обрабатывать большие объемы данных в удаленных серверах.  5. Автоматизация рабочих процессов |

| 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.* | При интеграции нашего продукта планируется несколько видов подписок на сервис. В зависимости от количества сотрудников и функционала будет рассчитываться стоимость подписки. Мы предлагаем подписки на совершенно разный срок, что в свою очередь также влияет на итоговую стоимость.  Мы планируем привлекать финансовые и инвестиционные ресурсы для разработки и масштабирования своих продуктов и услуг. Это может быть осуществлено через привлечение венчурного капитала, грантов или кредитов.  Планируется также использование рекламы в качестве канала продвижения при выходе продукта на рынок. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Компании, занимающиеся внедрением Смарт-офисов - Merusoft Smart Office, HouseClever, Intelvision.  Компании, имеющие Смарт-офисы - Яндекс, СБЕР, Авито, КРОК |
| 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* | Возможность выбрать или запросить интересующие клиента функции - то есть выбор функций смарт офиса для каждой компании уникален. |
| 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* | Основное наше преимущество - это полная интеграция в предметную область компании, с которой мы сотрудничаем, что в свою очередь позволит детально проработать требования с заказчиком и реализовать дополнительных функционал по запросу клиента.  Работа с каждой компанией будет проходить индивидуально. Глубинное исследование и аналитика позволят выявить и помочь сформулировать заказчику все требования. |
|  | **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* |  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* |  |

| 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.)* | Выбор уникальных функций смарт офиса. Возможность приобрести различные подписки, в зависимости от выбора которых будут доступны те или иные возможности офисаю |
| --- | --- | --- |
| 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* | 1. Интернет вещей (IoT): это технология, которая позволяет устройствам взаимодействовать друг с другом через интернет. В смарт офисе IoT может быть использован для автоматизации и управления различными устройствами, такими как освещение, климат-контроль, безопасность и т. д.  2. Искусственный интеллект (AI): AI может быть применен для разработки системы управления, которая способна анализировать данные и принимать решения на основе полученной информации. Например, AI может использоваться для оптимизации расписания сотрудников, управления энергопотреблением и т. д.  3. Беспроводные сети: использование беспроводных сетей позволяет связывать различные устройства в офисе без необходимости проводных подключений. Это обеспечивает гибкость и мобильность в использовании смарт-технологий.  4. Облачные вычисления: облачные технологии позволяют хранить и обрабатывать большие объемы данных в удаленных серверах. В смарт офисе облачные вычисления могут быть использованы для хранения и анализа данных, а также для удаленного доступа к системам управления.  5. Автоматизация рабочих процессов: различные решения и технологии могут быть применены для автоматизации повседневных рабочих процессов, таких как управление документами, планирование встреч, учет рабочего времени и т. д. |
| 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* | В ходе акселерационной программы были проведены все необходимые исследования, связанные с организационными, кадровыми и материальными аспектами проекта. Команда проекта сформирована и обладает необходимыми навыками и опытом для эффективного развития стартапа. Техническое решение находится в этапе разработки, но уже существует рабочий прототип нашего сервиса. В настоящее время стартап готов к масштабированию и коммерциализации своих продуктов и услуг в сфере смарт офисов, поскольку прототип содержит в себе только базовый функционал. Дополнительный функционал обсуждается непосредственно с заказчиком. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Продвижение проекта планируется с помощью информационных источников от будущих партнеров, а также в социальных сетях участников стартапа. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые продажи: непосредственная продажа услуги напрямую потенциальным клиентам. Это позволит установить прямой контакт с клиентами, предоставить демонстрации продукта и персонализированный подход к каждому клиенту.  2.Интернет-продажи: использование своего веб-сайта и онлайн-магазина для продажи своих решений и услуг. Это позволит достичь широкой аудитории и привлечь клиентов из разных регионов.  3. Партнерская сеть: установка партнерских отношений с другими компаниями, которые уже имеют клиентскую базу и опыт в сфере офисной автоматизации. Партнеры могут продвигать и продавать продукты и услуги компании, получая комиссионные или долю прибыли. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Одной из основных проблем, по которой стоит задуматься о внедрении смарт офисов, является низкая производительность сотрудников. Устаревшие технологии и неудобные рабочие условия могут замедлять выполнение задач и снижать эффективность работы. Кроме того, управление ресурсами также может быть неэффективным, что приводит к излишним затратам на энергопотребление. Недостаточный комфорт и удобства для сотрудников также могут привести к недовольству и высокой текучести кадров. Все эти проблемы могут серьезно влиять на результативность компании и ее конкурентоспособность на рынке. |
| 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* | Проблемой, которую решает внедрение смарт офисов, является улучшение эффективности работы сотрудников. Благодаря современным технологиям, сотрудники могут быстрее и удобнее выполнять свои задачи, что в конечном итоге повышает производительность всей компании.  Кроме того, смарт офисы также помогают решать проблемы связанные с управлением ресурсами. Например, благодаря системам умного освещения и климат-контроля, можно значительно сэкономить на энергопотреблении.  Внедрение смарт офисов также способствует улучшению рабочей атмосферы и комфорта для сотрудников. Это в свою очередь может повлиять на уровень удовлетворенности персонала и снизить текучесть кадров.  Внедрение смарт офисов является важным шагом для компаний, которые стремятся к повышению эффективности работы, оптимизации ресурсов и созданию комфортных условий для сотрудников. |

| 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)* |  |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* |  |
| 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.* | Исходя из данных и статистике, в России порядка 26,2 млн. офисных сотрудников. Это означает, что максимальная потенциальная размерность рынка будет составлять около 461 млрд. рублей. (с учетом предполагаемого роста численности офисных работников).  В то же время, учитывая размер реально достижимого рынка и наших маркетинговых возможностей, реально захватить в первый год 0,005% всего потенциального рынка, те 23 млн. рублей.  Учитывая то, что этот рынок еще только развивается и прямых аналогов нашему продукту пока не так много, можно считать, что этот бизнес рентабелен и имеет хорошие шансы на дальнейшее развитие и масштабирование. |

**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-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](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 ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ 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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |

| 2 |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| … |  |  |  |