

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/interfejs-umnogo-sklada> (ссылка на проект)

29.04.2024 (дата загрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Пензенский государственный университет
Регион Получателя гранта	Пензенская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор 2.0. Пензенский государственный университет
Дата заключения и номер Договора	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ													
1	Название стартап-проекта*			Интерфейс умного склада									
2	Тема стартап-проекта*			Создание для организаций, реализующих умные склады и имеющих собственное приложение, интуитивно понятного, удобного для всех пользователей интерфейса, от оператора до клиента, на базе современных требований, правил и технологичных решений									
<i>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.</i>													
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*								Технологии информационных, управляющих, навигационных устройств				
4	Рынок НТИ								Технет				
5	Сквозные технологии								Искусственный интеллект, новые производственные технологии, технологии беспроводной связи и «интернета вещей», технологии сенсорики				
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА													
6	Лидер стартап-проекта			- Unti ID – U1820734 - Leader ID – 6115675 - Голосова Софья Михайловна - 89870763312 - sofiamixailovna00@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	U1821 829	61159 20	Савинова Кристина Дмитриевна	Дизайнер	kristina_savinova_2016@mail.ru 89603211202		
2	U1821 840	61156 84	Сурин Константин Олегович	Разработчик-программ	ksurin555@gmail.com 89050169594		
3	U1821 834	61159 8	Капасовский Даниил Михайлович	Маркетолог-продажник	dankap1503@mail.ru 89648771871		

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Проект направлен на создание интуитивно-понятного кроссплатформенного интерфейса склада (для оператора склада, кладовщика и пользователя).</p> <p>Интерфейс направлен на рынок B2B, а именно организации, занимающиеся реализацией умных складов.</p>
---	--	--

Базовая бизнес-идея

9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	Интерфейс приложения
1 0	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	Проблема дефицита юзабилити специалистов, отсутствия алгоритма действий, нехватки ресурсов
1 1	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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</i></p>	Сектор рынка B2B - организации, реализующие умные склады и имеющие собственное приложение

	<i>(B2B, B2C и др.)</i>	
1 2	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	Технологии беспроводной связи, новые производственный технологии, искусственный интеллект, технологии сенсорики
1 3	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	Платная версии приложения, включающей в себя общий шаблон, настройку и добавление какого-либо функционала по договору с заказчиком
1 4	<p>Основные конкуренты*</p> <p>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</p>	<p>КРОНМЕДИА</p> <p>Purrweb</p> <p>Sibdev</p> <p>Livotyping</p> <p>YuSMP Group</p>
1 5	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Мы, компания VP&STORE, помогаем организациям, реализующим умные склады и имеющим собственное приложение в ситуации наличия приложения со сложным, неудобным или малопонятным интерфейсом умного склада решать проблему дефицита юзабилити специалистов, отсутствия алгоритма действий, нехватки ресурсов с помощью создания интуитивно понятного, удобного для всех пользователей интерфейса, от оператора до клиента, на базе современных требований, правил и технологичных решений и получать увеличение прибыли за счет роста числа продаж через сеть и повышения эффективности за счет сокращения внутренних производственных процессов</p>
1 6	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества)</p>	Спрос на аренду складов в среднем по России вырос на

	<p>(включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</p> <p><i>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</i></p>	<p>20%. Предприниматели выбирают складской бизнес для своей деятельности. Одной из важнейших черт успешного бизнеса в современном мире является интуитивно понятный интерфейс. Интерфейс – первое с чем сталкивается человек при знакомстве с продуктами компании, поэтому важно обеспечить комфортное и легкое взаимодействие с платформой, чтобы человек не выбрал компанию-конкурента. Так же удобный интерфейс важен для сотрудников склада, так как оказывает влияние на скорость выполнения работы сотрудником во время его взаимодействия с электронной системой склада.</p>
	Характеристика будущего продукта	
1 7	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Анализ функционала, потребностей целевой аудитории, шаблонов интерфейсов схожих приложений.</p> <p>Учет современных требований, правил и технологичных решений создания интерфейсов. Разработка своего понятного и удобного для всех пользователей интерфейса.</p>
1 8	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Удаленно работающая команда будет получать зарплату, за разработку интерфейсов, реклама которых будет размещаться в социальных сетях, на собственном сайте</p>
1 9	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Интерфейс для пользователей и работников (web – для пользователей, desktop – для операторов склада, мобильный – для кладовщиков).</p> <p>Учет условий хранения.</p>
2 0	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания</p>	<p>Анализ приложения компании, построение модели интерфейса,</p>

	<p>продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	настройка готового интерфейса
2 1	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>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</i></p>	<p>Определена ЦА, бизнес-модель, проведен расчет юнит-экономики.</p> <p>Разработан логотип компании.</p> <p>Определен функционал и вид интерфейса для пользователя, оператора и кладовщика.</p> <p>Определена колористика интерфейса. Начата разработка мобильного и desktop интерфейса</p>
2 2	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	-
2 3	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	Планируется разработать собственный сайт, а так же использовать социальные сети, выставки и другие офлайн-мероприятия.
2 4	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	Интерфейс направлен на организации (а именно умных складов), которые хотят сделать свою систему проще и привлекательнее для клиентов, посредством интуитивно понятного и удобного интерфейса
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект	
2 5	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	Отсутствие решений и шаблонов интерфейсов для умных складов
2 6	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	Создания интуитивно понятного, удобного для всех пользователей интерфейса, от оператора до клиента, на базе современных требований, правил и технологичных решений
2 7	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с</p>	Проблема дефицита юзабилити специалистов, отсутствия

	<p>использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>алгоритма действий, нехватки ресурсов приводит к тому, что компания теряет потенциальных клиентов из-за неудобного интерфейса собственного приложения. В последнее время спрос на складские услуги продолжает расти, поэтому разработка интуитивно понятного интерфейса позволит иметь преимущество и оставаться конкурентноспособным на рынке</p>
2 8	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Интерфейс позволит увеличить прибыль за счет роста числа продаж через сеть, так как большее число потенциальных клиентов останоят свой выбор на компании с понятным интерфейсом, в котором они смогут быстро разобраться и сделать заказ; к тому же, позволит повысить эффективность за счет сокращения внутренних производственных процессов, а именно увеличить скорость выполнения задач сотрудниками склада</p>
2 9	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>TAM – 6725 складов SAM – 1350 складов SOM – 24 проекта в год Динамика рынка: растет на 15% ежегодно по данным исследований</p>
3 0	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Проводим интервью с потенциальными потребителями • Реализуем пробную версию интерфейса • Предоставляем пробную версию фокус-группе • Вносим необходимые правки в случае их возникновения

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

Фокусная тематика из перечня ФСИ (https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php)	
ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
Коллектив (<i>характеристика будущего предприятия</i>) <i>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</i>	
Техническое оснащение <i>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.</i>	
Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	
Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	
Доходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i>	
Расходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	
СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:	
Коллектив	

Техническое оснащение:			
Партнеры (поставщики, продавцы)			
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i>			
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	Описание работы	Стоимость	Результат
Этап 2 (длительность - 10 месяцев)			
Наименование	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			

«Акселерационнообразовательных 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			
3			
4			