

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	1655018018
Регион ВУЗа	Республика Татарстан
Наименование акселерационной программы	Акселерационная программа КФУ
Дата заключения и номер Договора	30 июня 2023 № 70-2023-000629

<b>КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ</b>																									
<b>1</b>	<b>Название стартап-проекта*</b> Road(дорога)																								
<b>2</b>	<b>Тема стартап-проекта*</b> <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> Проект по созданию приложения для облегчения поиска мест на парковке.																								
<b>3</b>	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b> Технология создания и оказания услуги по поиску парковочных мест.																								
<b>4</b>	<b>Рынок НТИ</b> АВТОНЕТ																								
<b>5</b>	<b>Сквозные технологии</b> Искусственный интеллект																								
<b>ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>																									
<b>6</b>	<b>Лидер стартап-проекта*</b> -Unti ID -Leader ID -ФИО:Галиаскарова Алина Руслановна, Эминова Саида Тимуровна.																								
<b>7</b>	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон, почта</th> <th>Должность</th> <th>опыт</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td></td> <td></td> <td>Галиаскарова Алина Руслановна</td> <td style="text-align: center;">ЛИДЕР</td> <td>89393930222 <a href="mailto:Galiaskarova2003@bk.ru">Galiaskarova2003@bk.ru</a></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td></td> <td></td> <td>Эминова Саида</td> <td style="text-align: center;">ЛИДЕР</td> <td>89178952808 Saidaonelove6</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность	опыт	1			Галиаскарова Алина Руслановна	ЛИДЕР	89393930222 <a href="mailto:Galiaskarova2003@bk.ru">Galiaskarova2003@bk.ru</a>			2			Эминова Саида	ЛИДЕР	89178952808 Saidaonelove6		
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность	опыт																		
1			Галиаскарова Алина Руслановна	ЛИДЕР	89393930222 <a href="mailto:Galiaskarova2003@bk.ru">Galiaskarova2003@bk.ru</a>																				
2			Эминова Саида	ЛИДЕР	89178952808 Saidaonelove6																				

			Тимуровна		9@gmail.com		
3							

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p><b>Аннотация проекта*</b>  <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>Цель:облегчение поиска парковочных мест и экономия времени для водителей          Задачи:создать приложение для поиска и бронирования парковочных мест.          Сэкономить время для поиска парковочных мест          Обеспечить доступность и легкое использование приложения в повседневной жизни.          Ожидаемый эффект:надемся,что как можно больше людей узнают и воспользуются нашим приложением.          Потребительский сегмент:любой возраст и пол</p>
<b>Базовая бизнес-идея</b>		
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b>   <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Приложение «road» по поиску и бронированию свободных парковочных мест по городу позволит облегчить жизнь и сэкономить время по поиску парковочных мест.</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b>   <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Решает проблему поиска парковочных мест у водителей,особенно в час пик.</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b>  <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 (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Любой пол и люди достигшие 18 лет.</p>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b>   <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Создания приложения с целью оказания услуги с целью экономии времени в поиске и бронировании парковочных мест.</p>

13	<p><b>Бизнес-модель*</b>  <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>	<p>Ключевые ресурсы для создания: компьютерное оборудование и программы для создания приложения, персонал, обладающий навыками программирования.  Отношения с клиентами: каждый пользователь может позвонить по телефону поддержки, где ему будет оказана помощь в пользовании приложением, а также любой может оставить комментарий по улучшению работы приложения.  Каналы: соц.сети, рекламные стойки, IT-фестивали и т.д</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b>  <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Приложения с похожей концепцией, платные парковки, люди, занимающиеся незаконным сбором денег за парковочные места.</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b>  <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>Наше приложение позволит быстро и комфортно найти и забронировать парковочное место в любое время суток и в любой точке города удаленно, это и гарантирует экономию времени, что так необходимо при учете быстрого темпа жизни в современном мире.</p>
16	<p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b>   <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>В современном мире при наличии огромного количества машин существует проблема глобальной нехватки парковочных мест.  Наличие большого количества партнеров, заинтересованных в решении данной проблемы.  Уникальность идеи, т.к на рынке еще нет приложения, позволяющего бронировать парковочные места.</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b>   <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b>   <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>В отношении организационного аспекта, основатели стартапов должны определить структуру и функции компании, а также сформировать план действий по достижению поставленных задач. Это может быть создание команды управленческой команды, разработка стратегии развития компании и система управления качества.  Основатель стартапа должен разработать финансовый план, включающий оценку затрат и прогноз доходов, разработку финансовых показателей.</p>

19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></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>Экономия времени и скорость использования, т.к. в приложении уже будут отображены все возможные свободные парковочные места, что позволит заранее забронировать место. С помощью приложения бронирование будет осуществляться удаленно и бесконтактно, что немаловажно в условиях современного мира.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Для создания приложения необходимо сделать его максимально простым и удобным в использовании, нужно заранее учесть все недостатки, и постараться их недопускать.</p>
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></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>TRL-2 Формулировка концепции технологии и оценка области применения.</p>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	<p>Стартап-проект по разработке приложения для поиска и бронирования парковки имеет высокий уровень готовности продукта TRL. В проекте все необходимые организационные, кадровые и материальные аспекты проработаны с учетом эффективного развития стартапа Торговля и потребительский сервисы.</p>
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Каналы: социальные сети, реклама с медийными личностями, банеры Стратегия: В современном мире большое значение имеют социальные сети с помощью них можно создать неплохую рекламу для приложения позволяющего искать и бронировать свободные парковочные места. Реклама с участием медийных личностей На телевидении также может увеличить количество пользователей приложения</p>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Каналы: Google Play, App Store, Rumarket, NashStore и т.д. В списке указаны как отечественные так и иностранные магазины для скачивания приложений, что позволит использовать приложения на телефонах разных брендов</p>
<p><b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b></p>		
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>конкуренция на рынке: На данном рынке существуют уже приложения в которых возможно найти свободные парковки, но не на одном из них невозможно забронировать парковочное место. Именно это дает нам преимущество перед конкурентами. Недостаток спроса: Некоторым людям, а в особенности</p>

		<p>старшему поколению будет непривычно Использовать такой способ парковки</p> <p>Маркетинговые проблемы: необходимо разработать эффективную стратегию маркетинга и продвижения приложения для увеличения охвата пользователей</p>
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></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>	<p>Благодаря созданию и использованию данного приложения можно решить такую проблему, как огромная трата времени для поиска парковочного места</p>
27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>В современном мире возникла такая проблема как огромное количество автомобилей и критически малое количество парковочных мест. Наше приложение поможет найти и главное забронировать парковочное место заранее. Программа будет действовать по всему городу и в любое время суток. Люди хорошо осознают эту проблему, а использование ими нашего приложения поможет им решить эту проблему, сэкономить время и деньги</p>
28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Приложение может решить проблему долгого поиска парковочного места, а заранее забронированное место поможет сэкономить водителем время на парковку машины</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></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>Сегмент доли данного рынка включает потребителей, которые ценят свое время и комфорт</p> <p>Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают расширение территории на которой будет и работать данное приложение.</p>