

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

_____ (ссылка на проект)

_____ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО “Санкт-Петербургский государственный университет”
Карточка ВУЗа (по ИНН)	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования “Санкт-Петербургский государственный университет” ИНН 7801002274
Регион ВУЗа	СПБ
Наименование акселерационной программы	Акселерационная программа СПбГУ / Акселерационная программа “Цифра”
Дата заключения и номер Договора	

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ							
1	Название стартап-проекта*				RouteMaster			
2	Тема стартап-проекта* <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>				RouteMaster - это онлайн-платформа, которая помогает компаниям оптимизировать и управлять маршрутами доставки различных товаров, персонала и оборудования (в том числе и промышленного). Платформа предлагает интуитивный интерфейс и алгоритмы оптимизации, чтобы помочь компаниям сократить время и затраты на доставку. В рамках решения разрабатываются наиболее оптимальные маршруты с учетом временных окон процессов грузоперевозки.			
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*				Транспортные и космические системы			
4	Рынок НТИ				AutoNet			
5	Сквозные технологии				BIG DATA			
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА							
6	Лидер стартап-проекта*				- Unti ID - 2927662 - Карпычев Александр Витальевич - 89811373490 - sokolovaxe@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		- 2324497	- Рудакова София Святославовна	- Программист	Sonya.rudakova@gmail.com		Студент, обладает навыками математического моделирования экономических систем

	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
8	Аннотация проекта* <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>	Цели: Решение проблем назначения логистических операций, оптимизация (удешевление) управления логистическими операциями Задачи: Создание программного обеспечения, использующего математическое моделирование для назначения времени и точек маршрута для компаний. Дальнейшее масштабирование идеи на полноценное управление логистикой компаний Результат: Онлайн платформа с возможностью ввода - вывода данных о потенциальных датах выхода - приезда, информации о маршруте и тд. Потребительские сегменты: компании с обширным числом логистических операций (Грузоперевозочные компании, промышленные компании с непрерывным циклом производства и тд.) Прибыль проекта достигается за счет оформления платных подписок и консультативного решения со стороны команды PANZER
	Базовая бизнес-идея	
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i>	Продается услуга по назначению и оптимизации маршрутов, представленная в виде онлайн платформы с вводом выводом данных, а также дальнейший сервис со стороны команды по логистическим операциям Прибыль осуществляется по модели, указанной в пункте 13
10	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i>	Продукт решает проблему необходимости в управлении слишком большим числом логистических операций (приводящей к издержкам от задержек, простоев и тд.), заменяя необходимость постоянного управления на оптимальный маршрут, подобранный с применением математического моделирования Тип потребителей: Компании с непрерывным циклом производства и поставки, логистические компании и подразделения
11	Потенциальные потребительские сегменты* <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>	Сектор B2B: - Категория бизнеса: промышленность с непрерывным циклом производства, логистические компании и логистические подразделения крупных компаний маркетплейсы и организаторы складирования На ранних стадиях реализации проекта - простые системы грузоперевозок (без организации “посреднических” услуг по найму транспорта) - Отрасли бизнеса - Производственный бизнес - Коммерческий бизнес - Посреднический бизнес
12	На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i>	Будет оформлен патент на программное обеспечение

13	Бизнес-модель* <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>	Прибыль реализуется за счет коммерческой реализации продукта в виде: - Подписка на онлайн платформу (30 тыс. руб/мес) - Индивидуальные решения (100 тыс. руб) - Разовое применение моделирования на онлайн платформе (20 тыс. руб) - Консалтинг команды (100 тыс. руб/мес) Источники финансирования: - Студенческие и НТ гранты - Поддержка акселерационных программ - Гранты крупных компаний - Венчурные фонды
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	“ANTOR LogisticsMaster™”, “TMS система – DeOS”, “ИТОВ.Автоматизация транспортной логистики” Подразделения крупных компаний, отвечающие за назначение и оптимизацию логистических операций
15	Ценностное предложение* <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>	- Решение не только задач назначения логистических операций, но и повышения их эффективности; - Удобное в применении - Окупаемость вложений в покупку продукта в течении короткого срока (1-2 месяца)
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.)* <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>	- Указанные выше конкурентные преимущества - Уникальность продукта на рынке - Отсутствие требований к высокой квалификации - Техническая поддержка и поддержка в решении логистической проблемы со стороны команды
	Характеристика будущего продукта	
17	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i>	- Применение математического моделирования для оптимизации промышленных процессов; - Техническая реализация с помощью программного обеспечения в доступной для потребителя форме
18	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i>	Организационная структура бизнеса представляет собой управляющую компанию в виде команды PANZER и привлекаемых специалистов. Прибыль осуществляется по подписанному и консалтинговому плану, представленному в пункте 13.

19	Основные конкурентные преимущества* <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>	- Оптимизация маршрутов доставки позволяет сократить время и затраты на доставку, что повышает эффективность бизнеса. - Интуитивный интерфейс и удобное управление маршрутами делают работу с платформой простой и эффективной (С соответствующими инструкциями). - Возможность отслеживания доставки в реальном времени повышает прозрачность и доверие клиентов к сервису. Дополнительно: 1. Использование ПО позволит увеличить скорость назначения логистических операций в 2-3 раза; 2. Повышение скорости доставки продукции на 15-20%; 3. Снижение стоимости маршрута на 20-30%
20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции* <i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i>	Математическая модель оптимизации маршрута с VRP
21	«Задел». Уровень готовности продукта TRL <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>	На стадии теоретической подготовки (Уровень TRL-2) По итогу акселерационной программы и получении финансирования деньги будут направлены на практическую (в виде программного обеспечения) реализацию математической модели и установки ее на онлайн платформу
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*	Транспортные и космические системы
23	Каналы продвижения будущего продукта* <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	Рассылка по компаниям, содействие акселератора и ВУЗа. Личные контакты Привлечение аутсорса
24	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Интернет и рассылка по компаниям с предложениями. Научно-технические форумы и семинары Акселерационные программы
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект	
25	Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i>	Существующие подходы к планированию грузоперевозок не решают задачи оптимизации (снижение расходов до минимально возможного уровня) затрат на логистические операции. Это дополнительно вызывает проблему управления логистикой компании (необходимость в назначении персонала для дополнительного управления и контроля за логистическими операциями). Все это приводит к простоям транспорта на маршрутах Присутствие человеческого фактора повышает

		вероятность сбоя работы алгоритмов назначения операций
26	Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	Программой решается проблема оптимизации грузоперевозок, подбирается маршрут с минимально возможными расходами на него. В случае выполнения всех транзитных операций согласно подобранному плану, исключается простой транспорта на логистических точках.

27	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i>	Отсутствие цифровых решений, традиционный подход к решению логистических проблем (недоверие математическим моделям) Специалисты по логистике или операционные менеджеры в рамках логистического отдела могут препятствовать успешному внедрению алгоритмов работы
28	Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i>	Внедрение методов математического моделирования с помощью программного обеспечения. Дополнительная поддержка со стороны управляющей компании
29	Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса* <i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i>	Для крупных компаний очевидная выгода использования стартапа заключается в снижении издержек на грузоперевозки и персонала, отвечающего за него. Тем самым, предполагается высокая рентабельность и достаточно хороший потенциал идеи. По окончании грантового периода планируется охват следующего объема рынка (по системе PTSS): РАМ – Потенциальный объем рынка представляет собой контроль всех логистических операций на территории РФ, на конец грантового этапа планируется охват малой части всего рынка (около 0,01% оборота); ТАМ - Общий объем рынка представляет контроль логистических операций на всей территории РФ и в крупных городах, на конец грантового периода планируется контроль 0,1% оборота; SAM - Доступный объем рынка представляет собой контроль логистических операций на территории СПб и его регионов. планируется контроль 0,4% оборота; SOM - Реально достижимый объем рынка представляет собой контроль логистических операций нескольких компаний (маркетплейсы, складские компании и компании с непрерывным циклом производства) на территории СПб и его регионов. Планируется контроль 0,7% оборота

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-start/fokusnye-tematiki.php)	Г7.ХХ
ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	

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	Команда IT специалистов с математическим уклоном 1) Карпычев Александр Витальевич - project менеджер; 2) Рудакова София Святославовна - специалист - программист/ответственный за математическое обеспечение программы; 3) Программист(ы) - бэкенд и фронтенд; 4) Аутсорс в виде ответственных за бухгалтерию (CRM - системы), техподдержка 5) Администратор 6) Маркетолог
---	--

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>	Помещение (Офис) (аренда или покупка), Компьютеры - 2-4 (в зависимости от к-ва и формы взаимодействия с привлекаемыми сотрудниками), сервера (аренда или покупка)
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>	Возможны партнерские программы с логистическими (транспортными) подразделениями компаний
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>	2 - месячные подписки, 1-2 технических решения (согласно плану 13), 0-1 консалтинга (Предполагается продажа около 12-15 различных решений в год) (Больше указать)
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 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i>	Предполагается выход на выручку 150-200 тыс.руб/месяц с дальнейшим ростом в зависимости от размера штата (с учетом пункта выше предполагается выход на 2 000 000 руб/год)
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>	50 тыс. руб/мес - аренда серверов и реклама (с учетом плана расходов предполагается 800 000 тыс. руб/год)
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	9 месяцев

**СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,
КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:**

Коллектив	1) Карпычев Александр Витальевич - project менеджер; 2) Рудакова София Святославовна - специалист - программист/ответственный за математическое обеспечение программы;
Техническое оснащение:	Ноутбук - 2 шт.
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:	Команда Panzer с привлечением оутсорс программистов
Функционирование юридического лица:	ИП

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:	Для реализации проекта по TRL 3 и до TRL 31 требуется привлечение дополнительных специалистов, что будет осуществлено по получению грантовой поддержки
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка сбыта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	Выполняется по результатам взаимодействия с покупателем
Организация производства продукции:	IT продукт
Реализация продукции:	Онлайн платформа - RouteMaster

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	- Подписка на онлайн платформу (30 тыс. руб/мес) - Индивидуальные решения (100 тыс. руб) - Разовое применение моделирования на онлайн платформе (20 тыс. руб) - Консалтинг команды (100 тыс. руб/мес)
Расходы:	- Подготовка программного решения - -350 000 руб. - Закупка оборудования - -200 000 руб. - Прочее (з/п, аренда помещения) - -300 000 руб.
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.):	Прибыль проекта, фьючерские фонды и иные фонды поддержки проекта

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Проработка концепции	Разработка математической модели и проверка ее работоспособности	-	Выполнено

Этап 2 (длительность – 5 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Разработка продукта	Разработка программного обеспечения и сайта - платформы для реализации продукта	550 000 руб	

Этап 3 (длительность – 2 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Вывод продукта на рынок	Наладка работы программы, рекламные компании по продукту и представление его инвесторам. Юридическая регистрация компании	300 000 руб	

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<u>Платформа НТИ</u>	
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			
...			